



MONITOREO DE ALARMAS

Favorecido por los avances de la tecnología, no solo permitió una mejora de la actividad sino también una mayor oferta hacia el cliente. En este informe, el presente y el futuro del sector, en los conceptos de sus protagonistas.

Número 142

Nov/Dic '21

Negocios de Seguridad



Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

INNOVACIÓN CONSTANTE CRECIMIENTO EXPONENCIAL



Más info
abriendo la solapa

CYGNUS
electronics



SWITCH DISEÑADOS
PARA CÁMARAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CAMARAS IP

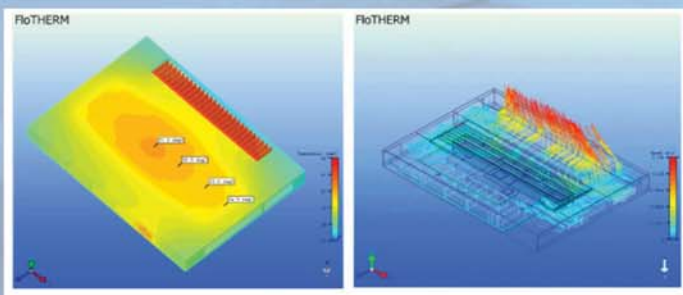


FANLESS

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

ACTUALIZACION DEL SISTEMA TELEFONICO

NUEVA SERIE P Yeastar

P550

P560

P570

Esta nueva serie de centrales telefónicas es el resultado de un diseño pensado y fabricado para el futuro de las comunicaciones en PYMES

- Comunicaciones Unificadas avanzadas
- Panel de Operador, control en tiempo real
- Solución de Call Center simple y económica
- Plataforma propia para Video llamadas y conferencias
- Capacidad de trabajo remoto · Interfaz de usuario renovada



SERIE S Yeastar

S20

S50

S100

S300

La Serie S de Yeastar puede abarcar capacidades entre 20 y 500 usuarios, con 10 a 120 llamadas simultáneas

- Gestiona llamadas internas, entrantes y salientes
- Transporta la voz sobre el protocolo de Internet IP (VoIP)
- Adoptan los protocolos SIP/IAX2, ofreciendo amplia compatibilidad
- Diseño modular y flexible



MANTENE TUS LINEAS Y TELEFONOS ANALOGICOS



O2-MOD



S2-MOD



TA400
TA410



TA800
TA810



TA1600 / TA1610



TA2400

Fanvil TELEFONOS IP / SIP PARA VIDEOCONFERENCIAS

DISPONIBLE EN
 Google Play  zoom  S   Google Meet

- Integración con CCTV y portería IP/SIP
- Teletrabajo y aperturas de puerta remota
- Sistema operativo Android 9.0, Play Store (X7A)
- Videollamada Full HD por APPs, entre si y/o por SIP



X7A+CAM60



X7

- Compatibilidad SIP estándar absoluta
- WiFi y Bluetooth integrados
- Pantalla táctil a color de 7"
- PoE o fuente externa

RENOVACION DEL SISTEMA DE PORTERIA RESIDENCIAL Y MULTI-RESIDENCIAL

Soluciones de intercomunicación inteligente para un amplio rango de aplicaciones y escenarios, integrando el sistema de videovigilancia, control de acceso y el sistema telefónico



PORTERO VISOR CON RECONOCIMIENTO FACIAL

- Comunicación bidireccional de audio y video (IP)
- Integración con centrales telefónicas (SIP)
- Acceso a cámaras IP y DVRs de la misma red (RTSP)

APP MOVIL SMARTPLUS AUDIO, VIDEO Y CONTROL DE ACCESO

La aplicación SmartPlus permite a los residentes ver y hablar con los visitantes, abrir puertas, monitorear las entradas de los edificios y emitir llaves virtuales desde sus teléfonos inteligentes.

Llamada directa a la aplicación móvil sin necesidad de pantalla interior

Vista previa

Ver quién está en la entrada antes de contestar la llamada

Videollamada y pre video

Vea y hable con los visitantes con video en vivo antes de llamarlos remotamente

Envío de notificaciones

Recibe notificaciones instantáneas de llamadas entrantes



Llave virtual

Emitir claves de código QR y PIN para invitado de tiempo limitado

Desbloqueo de puertas

Abra puertas con el botón "Abrir puerta" de la aplicación, Bluetooth o mediante una llamada telefónica estándar

Registro de apertura de puerta

Acceso a fotos con fecha y hora de apertura de puertas

INTERCOMUNICADORES MULTI-RESIDENCIALES



X916S-LTE

- Android, pantalla táctil 13", doble cámara 2Mpx, Starlight HDR
- Reconocimiento Facial, QR, Bluetooth, NFC tarjeta y PIN, llaves temporales y perpetuas
- SIP - ONVIF - HDR - LTE - USB - HDMI - PoE



X915

- Android, pantalla táctil 8", Doble Cámara 2Mpx, Starlight HDR
- Reconocimiento Facial, QR, Bluetooth, NFC tarjeta y PIN, llaves temporales y perpetuas
- SIP - PoE - ONVIF - WIEGAND IP65 - IK10



R20BX5

- Video portero con 5 botones para llamadas directas
- Ideal para oficinas y/o apartamentos
- Lector de tarjetas frecuencia dual: 13,56MHz, 125 kHz y NFC

INTERCOMUNICADORES RESIDENCIALES



R20A

- Video portero robusto IP65, 2Mpx 110° con IR
- Lector de tarjetas dual, MF y EM. 2 salidas a relé y 2 entradas de alarma
- SIP - PoE - ONVIF - WIEGAND IP65 - H.265



E12S

- Lector de tarjetas: 13,56 MHz y NFC. Slot micro SD.
- Cámara 2Mpx gran angular 120° con IR
- SIP - PoE - RTSP - IP65 - H.265 - ONVIF - WIEGAND



E11R

- Panel plástico, audio y video Full HD a bajo costo
- Ideal para entornos con espacio limitado
- Aplicación en viviendas, oficinas remotas, etc.

NOVEDOSA SOLUCION INTEGRAL DE ALARMA

Panel híbrido: inalámbrico y cableado, comunicador dual SIM y Ethernet



- App móvil, control total y botón de pánico
- 32 particiones / 7 salidas PGM para domótica
- 31 zonas inalámbricas / 8 a 16 zonas por cable
- Batería de respaldo en panel como en sensores
- Software propio de monitoreo gratuito, 1000 sitios
- Instalación rápida e intuitiva y programación remota
- Tecnología inalámbrica, 500 metros en visión directa
- Idealmente diseñado para aplicaciones profesionales con función de monitoreo híbrido desde APP y software propio



GESTION DESDE APP

Arme-Desarme / Alarmas
Notificaciones Push
Botón de pánico



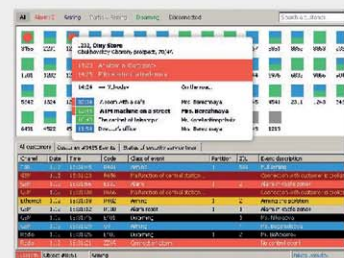
PANEL DEL TECNICO

Fácil programación local / remota,
actualización y estado de sensores



SOFTWARE DE MONITOREO

Solución gratuita, ideal para emprendimiento
de servicios en seguridad y monitoreo



UNICO SENSOR PARA CAJAS FUERTES:

- Detecta vibración, golpes, desplazamiento y gases
- Compatible con cualquier sistema, salida NC/NA
- Incorpora sujetador anti-sabotaje



CAMARAS ANTIEXPLOSIVAS - ATEX

Videovigilancia con certificación ATEX para áreas peligrosas con riesgo de incendio o explosión, tales como estaciones de servicio, químicas y refinerías



A PRUEBA DE FUEGO Y GASES FACILMENTE INFLAMABLES



NIVELES ALTOS DE PROTECCION CONTRA GAS, VAPOR O POLVO



ESTABILIDAD TERMICA DEBIDO AL BAJO CONSUMO; LIBRE DE MANTENIMIENTO



A PRUEBA DE IGNICION ELECTRICA



APLICACION INDUSTRIAL EN SUPERFICIE



CRISTAL CON TRATAMIENTO DE NANOTECNOLOGIA, ANTIADHERENTE DE POLVO Y ACEITE



Domo PTZ

EXPTZ230-WIR

- IP68; 85 - 260 VAC
- Zoom motorizado 30x

- Distancia focal: 4.3mm a 129mm
- 1920x1080 (2Mpx), 25 FPS; H.264
- Velocidad PTZ: 40°/S; hasta 300 presets
- Ángulo horizontal: 65.5° a 2.11° (Wide-Tele)
- Refrigeración automática al superar los 40°C
- IR: Color 0.05 lux / B&N 0.01 lux; ICR; Hasta 100m

EXPTZ230-IR-316L Acero Inoxidable AISI 316L - Apto para ambientes marítimos

- Distancia Focal: 4.7 mm a 84.6 mm
- 1920x1080 (2Mpx), 25 FPS; H.265
- 3DNR, BLC, HLC, WDR
- Zoom motorizado 18x
- IVS: Cruce de línea, intrusión
- 12V DC; PoE (802.3af); IP68

Cámara Bullet

EXB5218-Z

- IR: Color 0.05 lux / B&N 0.01 lux; ICR
- Ángulo horizontal: 58.3° a 3.2° (Wide-Tele)



Mini Bullet Vehicular

EXB22M-IR

- Distancia focal: 4mm (Opcional 12mm)
- IR: Color 0.1 lux / B&N 0.01 luxm ICR; Hasta 10m

- IP68; H.264
- 3DNR, WDR, BLC, HLC
- 12V DC; PoE (802.3af)
- 1920x1080 (2Mpx) 25 FPS

PARADA DE COLECTIVOS SEGURA CON DISUACION LOCAL INMEDIATA



Lugares de aplicación: Plazas, Paradas de colectivo/bus, Estaciones de tren/subte, Rutas/Autopistas, Estacionamientos, Centro Médicos, Escuelas, Espacios públicos, Barrios con alta tasa de delitos.

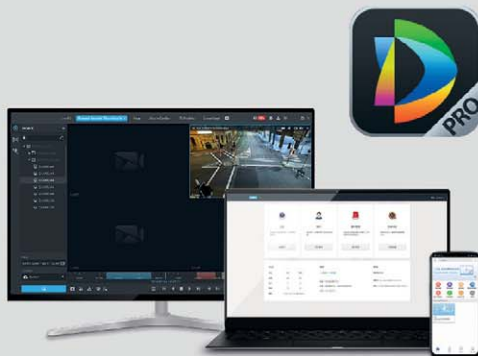


CARACTERISTICAS TECNICAS:

- Baliza LED y sirena 128db
- Doble puerto RJ45
- Opcionales: UPS, panel solar, LTE, AP WIFI
- Video y audio de comunicación
- Botón de pánico
- Mantenimiento remoto
- SIP - ONVIF - PoE - IP67 - IK10

SISTEMAS DE GESTION INTEGRAL DE VIDEO

*Sistemas VMS escalables / Integración con analíticas basadas en IA
Centros de monitoreo inteligentes*



DSS Pro

El VMS ideal para proyectos de mediana y gran escala

Sistema de gestión central flexible, escalable, fiable y potente.

Compatible con Windows y fácil de implementar, puede ser un nivel superior en el sistema en cascada.

Arquitectura cliente-servidor proporciona gestión de permisos de usuario, gestión de dispositivos, gestión de alarmas, almacenamiento central, video Wall y mapa, gestión de control de acceso, video portero, control de asistencia y acceso, y funciones de IA .

SOLUCIONES digifort

Software inteligente de monitoreo de video de alta tecnología y eficiencia que se adecua a cualquier necesidad

Plataforma completa de gestión de video IP con administración avanzada de alarmas, eventos, acontecimientos y automatización de ambientes a través de un sistema único, confiable, intuitivo y de fácil configuración y operación.



INTELIGENCIA DE VIDEO

LECTURA DE MATRICULAS (LPR)

Solución de lectura de matriculas vehiculares automatizada completamente integrada con nuestro sistema de administración de video

RECONOCIMIENTO FACIAL

El reconocimiento permiti generar alertas y notificaciones vía mail y SMS en tiempo real. Generación de listas de vigilancia para detectar tanto individuos autorizados como no autorizados

DIGIFORT INSIGHT

Captura, control remoto y grabación de pantallas de computadoras Windows. Ideal para Call Center, cajas de supermercados, balanzas portuarias, peajes y control remoto de sistemas

ANALISIS AVANZADO DE VIDEO

Ofrece una detección temprana y proactiva de eventos en base al comportamiento de los objetos dentro de la imagen, permitiendo la activación de alarmas y eventos automáticos

MONITOREO MOVIL

Transforma la cámara de su smartphone o tablet(Android / IOs) en una cámara móvil permitiendo transmisiones en tiempo real de las imágenes

ANALISIS DE VIDEO FORENSE

Permite revisar horas de videos grabados en solo algunos minutos permite encontrar rápidamente un evento deseado a través de filtros de color, tamaño de objeto, velocidad, dirección, etc.

CONTROL DE ACCESO Y VIDEOVIGILANCIA

ZKTeco ofrece una plataforma "Todo en uno", donde integraremos diferentes soluciones, funciones, y herramientas para múltiples escenarios de aplicación



- Integración con videovigilancia
- APP: credencial móvil
- Módulo de temperatura y barbijo
- Inspección de metales y Rayos X
- Control de estacionamiento
- Control de acceso básico y avanzado
- Pre-registro y gestión de visitantes
- Control de acceso inteligente
- Autoregistro de empleados y/o visitantes
- 13 módulos y subsistemas flexibles
- Control horario multi-sucursal
- Seguridad y automatización en ascensores

RECONOCIMIENTO FACIAL VISIBLE LIGHT



ProFaceX-P

- 5.000 Palmas
- 30.000 Rostros
- 50.000 Tarjetas
- 1.000.000 Eventos

Panel de control de acceso por palma y rostro



FaceDepot-7BL-CH

- 10.000 Huellas
- 10.000 Rostros
- 10.000 Tarjetas
- Lectura de QR (actualizando firmware)

Terminal de control de acceso por reconocimiento facial y palma IP65 con montaje para molinetes



SpeedFace-V4L

- 800 Palmas
- 800 Rostros
- 1.000 Tarjetas

Control de acceso y asistencia biométrico híbrido

MULTIBIOMETRICO, QR, PALMA Y CONTROLADORA



ProCaptureX

- 20.000 Huellas
- 50.000 Tarjetas
- 500.000 Eventos

Control de acceso con sensor de huella SilkID línea premium Green Label



BR1200S-PBE

- 1.000 Palmas
- 10.000 Tarjetas
- 150.000 Eventos

Terminal de control de acceso con código QR, RFID y reconocimiento de palma



Inbio-160/260/460Pro-B

Panel para control de accesos para 1/2/4 puertas 4/8/12 lectores RS 485 y Wiegand 26-bits

- 20.000 Huellas
- 60.000 Tarjetas
- 100.000 Eventos
- Incluye fuente

CONTROL DE TIEMPO Y ASISTENCIA

Solución integral para la gestión web de Presentismo y Horario, admite múltiples administradores, dispositivos, sucursales, empleados y reporta sus transacciones



- Compatible únicamente para dispositivos con función ADMS
- Fácil configuración de turnos flexibles y horarios cruzados, etc
- Solución sucursales, múltiples administradores y reglas por sitio
- Registro de dispositivos y sincronización de eventos automático
- Aplicación móvil para gestión y/o marcación remota geolocalizada
- Diversos informes de Asistencia
- Dashboard para monitoreo en tiempo real
- Notificaciones por correo electrónico y APP Móvil
- Licencia gratuita para 2 dispositivos y 1 APP Móvil
- Aprobación de permisos y solicitudes de varios niveles

RECONOCIMIENTO FACIAL VISIBLE LIGHT



G4L

- 10.000 Huellas (SilkID)
- 10.000 Rostros
- 10.000 Tarjetas
- 1.000.000 Eventos

Terminal de tiempo y asistencia con control de acceso reconocimiento facial Visible Light (ADMS incorporado)



SERIE HORUS-E1

- 6.000 Huellas
- 6.000 Rostros
- 10.000 Tarjetas
- Bluetooth - WiFi - 4G
- TCP / IP

Terminal Android para el control de asistencia reconocimiento facial Visible Light (ADMS incorporado)



MB10-VL

- 500 Huellas
- 100 Rostros
- 500 Tarjetas
- 50.000 Eventos

Terminal de Asistencia y control de Acceso con reconocimiento facial (ADMS incorporado)

MULTIBIOMETRICOS Y RECONOCIMIENTO DE PALMA



G3PLUS

WIFI/3G

- 5.000 Huellas
- 3.000 Rostros
- 100.000 Eventos
- Opcional Tarjetas

Terminal Multi-Biométrica para Gestión de Asistencia y Control de Acceso con módulo de datos 3G/WIFI (ADMS incorporado)



G3PRO

- 6.000 Palmas
- 20.000 Huellas
- 12.000 Rostros
- 20.000 Tarjetas
- Contraseña

Terminal de Tiempo de Palma y Huella Digital para Gestión de Asistencia y Control de Acceso (ADMS incorporado)



MB10-VL

- 600 Palmas
- 3.000 Huellas
- 100.000 Eventos

Terminal Biométrica de Palma y Huella Digital para Gestión de Asistencia y Control de Acceso (ADMS opcional)

SOLUCION DE SEGURIDAD Y AUTOMATIZACION PARA ASCENSORES

Sistema de seguridad que permite controlar el acceso a los pisos de un edificio, o casillero/caja de seguridad, solo a los usuarios autorizados

BONDADES DE SEGURIDAD:

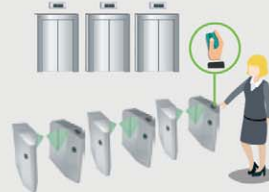
Rostro, QR, palma, tarjeta o contraseña

Controlador con base de 10 unidades / pisos expandible a 58

El sistema es fácilmente escalable y permite configuraciones avanzadas

Verificación de usuarios habituales o visitantes

Acceso restringido por fechas y horas específicas



1 Validación de identidad, el dispositivo puede estar fuera o dentro del Ascensor

2 Acceso correcto, puede utilizar el Ascensor, solo pisos autorizados



3 Monitoreo y reportes. Integración con CCTV y botón de alarma del Ascensor



EQUIPAMIENTO QUE INTEGRA LA SOLUCION:

DISPOSITIVOS DE VERIFICACION



ProFace-X-P

Panel de control de acceso y/o asistencia por Rostro y Palma



QR500

Controlador de ascensores y gavetas



FR1500S-ID/MF

Lector de huellas IP65 SilkID RS485 frente INOX



ProID30

Lector de tarjetas de proximidad Wiegand y código en teclado

CONTROLADOR CENTRAL Y EXPANSOR DE UNIDADES



EC10

Controlador de ascensores y gavetas



EX16

Expansor de 16 salidas para EC10

Aplicaciones Ideales: ascensores, control de lockers, cajas de seguridad, gavetas, gabinetes, mini-bodegas, entre otros

XVR CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Nuevos grabadores pentahíbridos de la serie Cooper, que incorporan a la gama más económica la nueva tecnología de Inteligencia Artificial **WizSense**

WizSense es una línea de productos y que adoptan un chip AI y algoritmos de deep learning centrados en la detección de humanos y vehículos, con altísima precisión y la menor tasa de errores



LOS NUEVOS GRABADORES ENTRY LEVEL AGREGAN ESTAS VENTAJAS:

SMD Plus:

Detección de movimiento inteligente centrado en humanos y vehículos – Concéntrate en lo importante y reduce al mínimo la tasa de alarmas

AI Search:

Búsqueda en grabaciones por clasificación de objetivos – Humanos y vehículos

AI Coding:

Compresión al máximo del fondo estático y prioriza en la imagen el movimiento de humanos y vehículos – Ahorro máximo de recursos

H.265:

Compresión hasta un 50% más que H.264 – Ahorre tráfico de red y espacio en disco

XVR1B04-I

- 1 HDD
- Entrada y salida de audio (1/1)
- 4 canales analógicos + 1 canal IP
- SMD Plus hasta 4 canales (analógicos)
- Hasta 5 canales IP, 2 MP hasta 20 mbps de entrada

XVR1B08-I

- 1 HDD
- Entrada y salida de audio (1/1)
- 8 canales analógicos + 2 canales IP
- SMD Plus hasta 4 canales (analógicos)
- Hasta 10 canales IP, 6 MP hasta 40 mbps de entrada

Vista en vivo por app DMSS

- Múltiples usuarios
- Envío de notificaciones Push
- Configuración remota de equipos
- Monitoreo desde cualquier parte del mundo
- Configuración simple por P2P
Solamente escanee el código QR desde el grabador



SOLUCION DE VIDEOVIGILANCIA PARA COLECTIVOS

Sistema integral de seguridad que incluye grabación HD en tiempo real, transmisión de datos vía 3G/4G o WiFi, sistema de alarma, rastreo por GPS y redundancia de datos ante posibles fallas de disco rígido o tarjeta Micro SD



Grabador **MXVR4104-GFW**

- 9 entradas y 2 salidas de alarma
- Salida de video VGA/TV (simultánea)
- 4 canales pentahíbridos (análogo/IP)
- Compresión H.265, 1080P en tiempo real
- x1 HDD 2.5" hasta 2 TB +
- Micro SD hasta 512 GB
- Monitoreo vía web, app DMSS o VMS Mobile Center

Monitor **LM10-V100**

- Alimentación 12V DC
- Pantalla 10.1", backlight LED
- Entradas: HDMI x1, BNC x1, conector aeronáutico x1
- Resolución 1200x800, formato 16:9
- Salidas: parlantes stereo incorporados
- Display color: 16.7M, contraste: 800:1, brillo 300 cd/m²



HDW1220GP-M

- 1080P, 30 FPS
- IP67, 12V DC
- Lente fijo 3.6mm
- Smart IR, IR hasta 20m
- HDCVI, conector aeronáutico



HDBW2231F-M

- Lente fijo 3.6mm
- 1080P, 30 FPS
- IP67, IK10, 12V DC
- Smart IR, IR hasta 20m
- Starlight, WDR 120dB, 3DNR
- HDCVI, conector aeronáutico



HDBW4231F-M12

- IP67, IK10, PoE
- Micro SD
- Lente fijo 2.8mm
- H.265, H.264
- IR LED hasta 20m
- 1080P, 60 FPS
- WDR, ICR, 3DNR, AWB, AGC, BLC



MBW4431P-M12-H

- 1080P, 60 FPS
- Micro SD
- Lente fijo 3.6mm
- H.265, H.264
- IR LED hasta 30m
- IP67, IK10, IP6K9K, PoE
- WDR, ICR, 3DNR, AWB, AGC, BLC



GESTIÓN Y MONITOREO EN VIVO por VMS Mobile Center

- Rastreo por GPS y E-Fence
- Inicialización de dispositivos
- Gestión de alarmas y almacenamiento
- Configuración de roles, usuarios y permisos
- Compatible con todos los dispositivos móviles Dahua
- Conexión a dispositivos de terceros por protocolo ONVIF

LANZAMIENTO RADARCAM

*Radar con cámara y vigilancia activa para intrusión e infracciones por velocidad.
 Solución ideal para barrios cerrados y predios industriales*



PFR5QI-E60-PV

SISTEMA HIBRIDO 3 EN 1:

- Radar de 60m de alcance x 120° de apertura. Filtro de detección de personas / vehículos y de velocidad
- Cámara de 4Mpx Starlight x 2,8mm x 104° con IVS
- Sistema de vigilancia activa con LED disuasivo y speaker para reproducción de sonidos pre grabados



DISUASION ACTIVA DE INTRUSOS

Radar de uso masivo para todo tipo de escenario. No importa el clima o la falta de iluminación.

Detección de intrusión en superficies de hasta 3700m2 con la mayor efectividad del mercado. Filtro doble (patrón de figura humana o vehicular de radar y video)

DISUASION ACTIVA DE INFRACTORES

Detección efectiva de vehículos en infracción de velocidad en barrios cerrados y countries (hasta 60km/h)

Captura en escena con cámara propia y posibles cámaras testigo



18 **SOFTGUARD**

Dos décadas garantizando desarrollo tecnológico en los servicios de seguridad



Aplicaciones

86 **Aplicaciones móviles para control y gestión de la seguridad**
De lo virtual a la realidad



Consultoría técnica

90 **La seguridad en las urbanizaciones privadas**
El crecimiento de los sistemas electrónicos aplicados

Escribe: Lic. Diego Madeo, Garnet Technology

94 **Big Dipper Academy**



98 **ALAS ARGENTINA**



102 **CESEC**

Beneficios de ser parte de la cámara



106 **CEMARA**



Noticias

24 **FIESA estrena nuevo sistema de gestión y sitio web**

Hochiki, nuevo representado por SECURITY ONE



Informe

28 **El monitoreo de alarmas avanza a la par de la tecnología**

Presente y futuro de la actividad en los conceptos de sus protagonistas

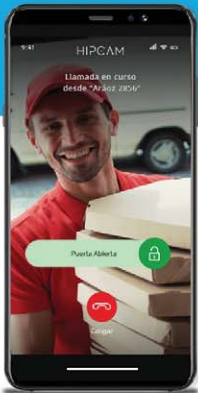
El servicio de monitoreo de alarmas, en los últimos años, se vio favorecido por los avances de la tecnología que no solo permitió una mejora de la actividad sino también una mayor y mejor oferta hacia el cliente.



HIPCAM

SÉ PARTE DE LA (R)EVOLUCIÓN.

GESTIONÁ DESDE EL CELULAR LOS ACCESOS A EDIFICIOS RESIDENCIALES Y CORPORATIVOS.



VIDEO DOORBELL CONCIERGE

PROVEEMOS TECNOLOGÍA PARA ACELERAR LA **TRANSFORMACIÓN DIGITAL** DE TU NEGOCIO

Convertite en integrador con certificado HIPCAM y obtén gratis un Video DoorBell Concierge*



Fácil instalación sin cables y con Wi-Fi.



Ingresos recurrentes para integradores.



Soporte técnico para integradores.



Diferencial sobre la competencia.

* los primeros 10 integradores que realicen el curso de certificación HIPCAM reciben gratis un Video Doorbell Concierge.

Contacto de ventas: sales@hipcam.com | +54 9 11 5606-7175





REPRESENTANTE OFICIAL



SEGURIDAD PERIMETRAL

ELEGIDA POR LOS CLIENTES más exigentes

Versátiles, seguras y duraderas



Calidad en los materiales



Diseño estético



Excelente estanqueidad



Dexa.Seguridad



DexaSeguridadElectronica



Dexa Seguridad Electrónica

BARRERAS Y BARRALES infrarrojos Alean



Barrera ABH

Función antiniebla

- 4 Haces
- 4 Frecuencias
- Display indicador de señal
- Distancia de 100 y 250m
- IP65

Barrera ABE



- 3 Haces
- 4 Frecuencias
- Display indicador de señal
- Distancia de 100, 150 y 250m
- IP65



Barrera ABT

- 2 Haces
- 4 Frecuencias
- Display indicador de señal
- Distancia de 30 y 60m
- IP65

Barrera ABO



- 1 Haz
- Distancia de detección hasta 10m
- Ideal para portones automáticos
- IP65

Barrales ABI

- 2, 4, 6 y 8 Haces
- 2 Frecuencias
- Distancia de 10, 30 y 100m
- Excelente estanqueidad
- IP65

Barrales ABI-W

Inalámbricos

- 2 y 4 Haces
- Incluye receptor inalámbrico universal - 433Mhz
- Baterías de litio de alto rendimiento
- Distancia de detección hasta 10m
- IP66

PUNTOS DE VENTA



CASA CENTRAL
Mariano Pelliza 4112,
Munro, Buenos Aires.
(011) 4756-0709 Líneas Rot.
ventas@dexa.com.ar



SUCURSAL LA PLATA
Calle 119 Nro 258, Tolosa,
La Plata, Buenos Aires.
(0221) 422-0953
laplata@dexa.com.ar



SUCURSAL TUCUMÁN
Santiago del Estero 1351,
San Miguel de Tucumán.
(0381) 484-5558
tucuman@dexa.com.ar



ESTAMOS PARA ATENDERTE
+54911 21744689

COTIZA RÁPIDO Y FÁCIL
www.dexa.net.ar



Dos décadas de desarrollo tecnológico en seguridad

Garantía de crecimiento

Fundada en 2001, SoftGuard es una de las pioneras en diseñar y utilizar aplicaciones para, desde un dispositivo móvil, controlar un sistema, garantizar la seguridad de las personas y gestionar tanto los eventos como los elementos de un sistema integral de alarmas.

Todo se remonta a 2001, cuando Daniel Banda tomó la decisión de emprender un nuevo proyecto: **SoftGuard**. En ese momento se enfrentaba a grandes desafíos, con muchas preguntas sobre el futuro de la industria de la seguridad en la Argentina, que era un negocio totalmente diferente al que conocemos en la actualidad. Pero Daniel tenía la convicción de que SoftGuard llegaría a la industria para transformarla y darle la innovación en tecnología que le hacía falta.

El primer desarrollo de SoftGuard fue un *software* de monitoreo cuya única función era recibir y despachar alarmas. Para 2004, este producto lograría más de un centenar de usuarios principalmente en Argentina y el Cono sur. La plataforma original, con el correr de los años, comenzó a sumar módulos y funcionalidades hasta convertirse en una de las más potentes *suites* de monitoreo integral, con 15 módulos y cuatro aplicaciones celulares móviles, tal como la conocemos en estos días.

Poner el foco en la integración de las tecnologías de distintos fabricantes de equipamientos fue, y sigue siendo, una de las mayores premisas y lo que destaca a la marca. Actualmente, son más de mil homologaciones de equipos de distintas marcas y modelos que se pueden interconectar a SoftGuard. Así, han creado el camino de un nuevo monitoreo, con un servicio más amplio, en el que cada prestador y central de monitoreo elige con qué equipos operar, siempre teniendo la certeza de que con SoftGuard podrán comunicarlos.

SG WEB DESKTOP

Luego de 20 años en el negocio de la seguridad, la solución SoftGuard Web Desktop es mucho más dinámica y portable, no solo porque puede correr en cualquier dispositivo y en distintos navegadores de internet, sino también por su amigable interfaz de usuario. Además, una de las mayores fortalezas de la plataforma es la capacidad de integración, lo cual permite administrar las distintas áreas de una compañía de seguridad.

SoftGuard Suite cuenta con diferentes módulos; el módulo de **monitoreo web**, el corazón operativo para la central de monitoreo de alarmas, está diseñado para que los operadores procesen los eventos en tiempo real con toda la potencia *web* aplicada a la descentralización. Por su parte, el **módulo de video** aplica verificación por imágenes para disminuir fuertemente la tasa de falsas alarmas despachadas y resolver los eventos con más eficiencia. También integra video y audio a los eventos de alarmas recibidos en la central de manera simple e intuitiva, incluso siguiendo rutinas de verificación o control periódico. El universo SoftGuard contempla también la gestión de los **servicios técnicos**, y se brinda la capacidad de administrar pedidos de *service*, programar rutinas de mantenimiento periódico preventivo, evaluar la productividad del equipo de trabajo y muchas otras funciones.

También encontramos los módulos **Acceso web Cliente**, **Acceso web Dealer** y **Acceso web Manager**. El primero brinda acceso a los

clientes a la información de su sistema de seguridad monitoreado e integra todas sus cuentas en un solo lugar. El módulo Acceso web Dealer permite posicionarse como prestador mayorista para expandir el negocio del monitoreo en nuevos territorios, para incluso convertirse en un prestador de servicios *cloud* de monitoreo y así conquistar nuevos mercados verticales. Por su parte, el módulo Acceso Web Manager tiene la capacidad de realizar una auditoría completa *online* del sistema de monitoreo mediante gráficos estadísticos, lo cual permite analizar toda la información almacenada y auditar el desempeño de los operadores. Así, los dueños y directivos de la compañía tendrán más herramientas para tomar mejores decisiones.

El **módulo Logger de grabación de llamadas** produce registros de las conversaciones para la posterior búsqueda inteligente, ya sea por fecha, cuenta, operador o si el llamado fue entrante o saliente. Esto permite



Daniel Banda
CEO de SoftGuard

auditar el desempeño de los operadores en la atención de los eventos.

MONITOREO DE FLOTAS Y GESTIÓN DE VENTAS

Si de monitorear flotas se trata, el **módulo TrackGuard** integra el monitoreo móvil GPS de vehículos, personas y mascotas. A través de este módulo se pueden ver los objetivos móviles *online*, y está integrado completamente con cartografía en entorno *web*. La enorme diferencia de utilizar sistemas de monitoreo móvil modulares como TrackGuard, que conectan a sistemas integrales de gestión de eventos, es toda la potencia de control para la auditoría de los operadores y la calidad de la atención brindada.

El **módulo Reporte Web Autoridades** es sin duda una herramienta de automatización a destacar, ya que permite que los eventos que ingresan al sistema central sean redireccionados a las autoridades competentes o bien a centrales de monitoreo secundarias, subestaciones ubicadas en otras regiones y países.

¿Y qué sucede con las gestiones de ventas y promoción? En este caso, la plataforma dispone del **módulo CRM**, que permite construir campañas de *marketing*, seguimiento de prospectos de ventas, cotizaciones, listas de precios y ofertas, entre otros. En esta línea, SoftGuard Suite también cuenta con el **módulo MoneyGuard**, que genera en forma automática la emisión de facturas o notas fiscales por los servicios prestados al cliente, por rangos de abonados o *dealers*, de forma periódica según el contrato de cada cliente y basado en una tabla de tarifas. El **módulo Landing Page** también permite a la central de monitoreo promocionar sus servicios mediante la personalización en tiempo récord de una *web* con la imagen corporativa del prestador y todos los beneficios para sus clientes.

Los módulos de SoftGuard tienen gran aceptación por parte de sus clientes, lo que le permitió a la empresa incorporar recientemente a su *suite* el **módulo Accesos y Visitas**, dedicado al control de accesos y la gestión de invitados, entregas, servicios y reuniones grupales para cada unidad funcional, lote o departamento. Este módulo es muy utilizado para brindar servicios a condominios, edificios y urbanizaciones privadas.

Para completar los módulos de SoftGuard Suite, hay que mencio-

Negocios de Seguridad®

INNOVACIÓN CONSTANTE
CRECIMIENTO EXPONENCIAL



nar el **módulo que administra los cercos eléctricos** para la recepción de eventos y la visualización en un mapa del estado de cada segmento. Además, el **módulo URL Launcher** habilita *links* en la plataforma de SG para acceder a aplicaciones externas, funcionalidad que evita que el operador tenga que salir del sistema para realizar consultas o gestiones en otros sitios.

Son quince módulos perfectamente integrados para ser utilizados en un único sistema de monitoreo, diseñados especialmente para incorporar la simplicidad y la portabilidad al negocio del monitoreo de alarmas.

EL ÉXITO DE SMARTPANICS

El mayor éxito de la empresa llegó, sin dudas, en 2015, con la presentación en el mercado de la aplicación para *smartphones* **SmartPanics**, la cual cambió el concepto del monitoreo. Daniel Banda, CEO de SoftGuard estaba convencido de que el futuro del monitoreo llegaría de la mano de las aplicaciones y puso todo su conocimiento de la industria para desarrollar esta *app* que, ni bien salió a la luz, tuvo 400.000 pedidos de licen-

cia. De esta manera, SmartPanics se convertiría en un antes y un después para todo el negocio del monitoreo, no solo en Argentina sino también en todo el continente. La nueva tecnología de SoftGuard llegaba a la industria de la seguridad para demostrar que el monitoreo humano cambiaría la forma de concebir la prevención y la seguridad de las personas, ahora portadas en su propio bolsillo para acompañar al usuario donde vaya. SmartPanics, en su desarrollo, logró poner al alcance del usuario botones de pánico, administración de cuentas fijas monitoreadas, acceso a cámaras, visualización de flota de vehículos, protección familiar y mucho más. Ofrece un abanico enorme de posibilidades y una diversidad de servicios que cualquier empresa de monitoreo podría capitalizar para hacer crecer sus negocios de forma exponencial.

SmartPanics está enfocada en cuidar a las personas y su eje principal es la comunicación de emergencias de forma inmediata apretando un solo botón. Esto empodera al usuario y le brinda seguridad pasiva y reactiva las 24 horas del día, todo el año.

LAS APPS, NUEVAS ESTRELLAS DEL MERCADO

En 2016 tuvo lugar uno de los acontecimientos más importantes de la empresa: se presentó la aplicación para guardias de seguridad **VigiControl**. Esta *app* fue específicamente diseñada para asegurar el cumplimiento de la rutina laboral de los vigiladores; permite saber si el guardia cumple sus rondas y si está activo, y le ofrece las herramientas para que pueda reportar novedades mediante el envío de videos, audios o mensajes de texto al centro de control, entre otras funciones adicionales. La aplicación para celulares cuenta con cinco botones principales: SOS, Ronda, Hombre Vivo, Novedades y Asignación. Con VigiControl, las empresas de seguridad física pueden controlar su propio recurso humano, auditar su cumplimiento y resolver incidencias antes de que el cliente las advierta.

En la industria y el mercado del monitoreo ya nadie discute que los *smartphones* y las *apps* son el futuro. Y fue SoftGuard quien puso la piedra fundacional en 2015, ya que fue la primera empresa en ofrecer aplicaciones para el monitoreo humano. Además de SmartPanics y VigiControl, la empresa cuenta con otras dos aplicaciones en su porfolio: **TecGuard** y **CleanApp**. TecGuard facilita la gestión diaria de los técnicos e instaladores de las empresas de seguridad. En ella, el técnico accede a un reporte de posición validado vía GPS que incluye las incidencias visualizadas durante el *service* o envío de contenido multimedia capturado desde el mismo *smartphone*. Por otra parte, CleanApp realiza el control y la auditoría completa del accionar de los empleados de limpieza y mantenimiento, y permite mejorar la comunicación con el equipo y optimizar el servicio, lo cual asegura no solo el cumplimiento sino también el máximo aprovechamiento del tiempo y los insumos.

En 2017, SoftGuard se enfocó en el desarrollo de productos relacionados con la **domótica** para simplificar la vida de los usuarios. Como resultado, les acercó desde la *app* SmartPanics el control a distancia para la activación y desactivación de paneles de alarma, junto con comandos para la iluminación, la refrigeración, la calefacción y el riego, entre otros.

Ya pisando el nuevo milenio, SoftGuard presentó a la comunidad de



usuarios **SoftGuardTV**, su canal exclusivo con contenidos referidos a la industria, capacitaciones, *e-learning* y conferencias de expertos en materia de seguridad. Allí, el equipo de capacitación brinda cursos y certificaciones para que los usuarios del sistema integral SoftGuard tengan una excelente *performance* al aprovechar la plataforma.

SoftGuard se destaca porque evoluciona a la par de los avances tecnológicos y porque nunca se olvidó de su premisa: innovar siempre. Es así que en 2021 presentó oficialmente ULTRA, el servicio que da acceso ilimitado a toda su *suite* de módulos,

aplicaciones celulares y capacitaciones. El servicio ULTRA permite utilizar sin límites todas las herramientas del sistema, lo cual potencia generosamente las oportunidades de rentabilidad y expansión de negocios para las centrales de monitoreo.

Actualmente, SoftGuard tiene presencia en más de 50 países y brinda servicios y acompañamiento a más de 10.000 centros de monitoreo. Cubre centrales de monitoreo y operaciones, empresas de seguridad privada, municipios y organismos gubernamentales, edificios educativos, corporativos, entidades financieras y urbanizaciones privadas. ■



SOFTGUARD TECH ARGENTINA

+54 11 4136-3000
 info@softguard.com
 www.softguard.com
 /softguardLatam/

@SoftguardLatam
 @softguard
 /softguardLatam
 /softguardtech

TU SERVICIO EN LA NUBE

100% SEGURO



PROTEGER
MONITOREO MAYORISTA

100% CONFIABLE



dLux®

FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA

Aisladores para Cercos Eléctricos

El accesorio correcto para la instalación de cercos electrificados

Fabricados por proceso de inyección y utilizando **materiales plásticos de primera calidad**. Poseen tratamiento UV que previene el envejecimiento prematuro y los protege de la exposición a la intemperie.

- ✓ **RESISTENCIA**
- ✓ **TRATAMIENTO UV**
- ✓ **IDEALES PARA SOSTENER CONDUCTORES ENERGIZADOS**

PEDÍSELO A TU EJECUTIVO DE CUENTAS



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

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

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

OTRA MARCA LÍDER EN CCTV



LLEGA A LA ARGENTINA
DE LA MANO DE CEM SRL



ADQUIRÍ ESTE KIT COMPLETO A UN
PRECIO IMBATIBLE



DISCO SEAGATE SKYHAWK 1TB
CON RECUPERACIÓN DE DATOS



4 CÁMARAS FULL HD 1080P
VISIÓN NOCTURNA 20M - LENTE 3.6MM



DVR 4 CANALES - FULL HD 1080P
GRABACIÓN EN TIEMPO REAL - P2P
ACCESO POR APP CELULAR IOS / ANDROID



FUENTE 12V 1.5AMP



FUENTE 12V 2AMP



BALUN - ALTA VELOCIDAD
SIN PÉRDIDAS NI RUIDOS

¡CONSULTÁ POR MÁS PROMOCIONES!

- > Picaflor 72 :: Córdoba
- > Tel: (0351) 456 8000
- > ventas@cemsrl.com.ar

Whatsapp: 351 765 9731
@cem_alarmas
/cem.alarmas

¡Escaneá el código
y comunicate
directamente con
nosotros!





Fiesa estrena un nuevo sistema de gestión y sitio web

Con el objetivo de simplificar la experiencia de compra y garantizar la mejor calidad de atención, Fiesa S.R.L., empresa referente en la distribución y comercialización de productos para la seguridad electrónica, estrena nuevo sistema de gestión ERP y renueva su *site*, <http://www.fiesa.com.ar>.

Desde sus orígenes, en 1999, Fiesa ha trabajado de manera incansable para satisfacer las necesidades de sus clientes, con productos de la más alta calidad y acompañando en forma permanente la evolución de la tecnología. En este sentido, la empresa presenta un renovado sitio *web* asociado a la implementación de un nuevo sistema ERP de gestión, que permite integrar todos los procesos de la compra y los servicios para ofrecerle al usuario una experiencia más dinámica, autónoma y controlada.

Entre las nuevas funcionalidades de la página de la empresa se destacan las posibilidades de:

- Descargar múltiples listas, según cliente y marcas.
- Chequear *stocks* disponibles.
- Realizar pedidos por carrito de compras.
- Visualizar y descargar facturas.
- Controlar la cuenta corriente.
- Realizar y seguir solicitudes de RMA (servicio de reparaciones).
- Cotizar proyectos.
- Consultar y registrarse en *webinars* de capacitación, entre otras.

Respecto de lo que el usuario podrá encontrar en la nueva *web* de Fiesa, la gerenta de Marketing de la empresa, Fabiana Ortiz, describió: "fundamentalmente, lo que ofrece el nuevo *site* es una experiencia de compra más intuitiva, ya que el usuario tiene a mano todas las herramientas para explorar los distintos artículos a disposición y sus características. También puede realizar la compra, hacer consultas y recibir seguimiento permanente, tanto de su operación como del historial de su cuenta, capacitarse gratuitamente y tener material técnico y comercial a un clic".

Con este nuevo *site*, Fiesa continúa afianzándose dentro del mercado de la seguridad electrónica y posicionándose como uno de los líderes del mercado, a partir de garantizar la variedad y calidad de los productos comercializados y brindar la mejor atención.

Para más información, pueden consultar las redes sociales de la empresa: @fiesa.srl en Instagram y @FIESA.com.ar en Facebook. ■

Hochiki en Security One

Nueva distribución

Security One es una empresa argentina enfocada en la búsqueda de soluciones sustentables en tecnología de seguridad & IT. Es representante y distribuidor de marcas y soluciones líderes, homologadas por las más prestigiosas agencias de seguridad a nivel mundial.

La empresa, enfocada en ofrecer soluciones para detección de incendio,

sumó a su porfolio a la marca Hochiki e incorporó como Product Manager en su equipo comercial a Hernán Rodríguez.

Hernán cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado; luego de desempeñarse en distintas áreas, se especializó en sistemas de detección de incendio. Se formó en empresas multinacionales y desarrolló mercados en distintos países. La incorporación suma valor para Hochiki, ya que Rodríguez estará en contacto con clientes e integradores brindando soluciones integrales en sistemas de detección de incendio, consultoría, análisis y asesoramiento en proyectos especiales.

Hochiki es una empresa japonesa que ofrece la más alta calidad y confiabilidad en productos de detección de incendio desde hace más de 100 años. Su tecnología es reconocida en todo el mundo tanto por sus distribuidores, como Security One en Argentina, y sus OEM (empresas a las cuales Hochiki les produce).

Entre las novedades, se destaca la presentación del nuevo panel Látitud de 10TH edición bajo UL 864, una evolución del panel Firenet, con capacidad para 2.000 zonas por *software*, 5.000 causas y efectos, más de 24 botones programables en pantalla y 64 usuarios con niveles de acceso independiente por *password* y acceso por prioridad.

También presentan el nuevo sensor ACD bajo UL 268, con capacidad de detectar monóxido de carbono en sangre. Esta tecnología cumple con los más altos estándares a nivel mundial y es el único fabricante que incorpora esta capacidad en un sensor inteligente con un total de 5 tecnologías: detección de humos, térmica, incremento, monóxido en ambiente y monóxido en sangre. El sensor posee 16 combinaciones de las tecnologías bajo certificación UL más un *software* de selección.

Hochiki, con el plan COVID (Cooperación, Vida y Desarrollo) para sus distribuidores, aliados, clientes, usuarios y todos quienes confían en ellos, está desarrollando programas de entrenamiento virtual que aprovechan al 100 % el potencial de sus productos. La compañía, además de sistemas de detección bajo certificación UL y FM, fabrica productos con Certificación Europea (CE), detectores intrínsecamente seguros, antiexplosivos, sistemas de luz de emergencia inteligentes direccionables y otros productos. ■





Certificate y capacitate con nosotros



Oficina comercial

Padre Ashkar 125, Villa Lynch CP 1672 ,
Gral San Martín, Buenos Aires , Argentina.

☎ +54 11 4724 -7900

☎ +54 911 2775 -1058

 **security one**
Líder en Seguridad Electrónica

DETECCIÓN DE INCENDIO INTELIGENTE



PANELES DIRECCIONABLES
FC501 / FC503/ FC506

PANELES CONVENCIONALES
J408-4 / J408-8/ J424-8



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





DAHUA
TECHNOLOGY



WizSense

Enfoque en personas y vehículos



Inteligente



Sencillo



Inclusivo



Predicción precisa
antes de un evento

Tasa de falsas
alarmas
<1%



Disuasión instantánea
durante un evento.

Tiempo de
notificación de
alarma
<1 s



Búsqueda rápida de
objetivo después de un
evento

Eficiencia de búsqueda
de objetivo
↑ 98%



Ahorro de
almacenamiento y
tiempo que asegura
los detalles del objetivo

Ahorro en ancho
de banda
>50%



Protección de la
privacidad y defensa
contra ataques.

Certificado
TUV y UL



WizSense IPC



WizSense NVR



WizSense XVR



WizSense PTZ



WizSense Thermal



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

☎ Tel.: (54-341) 5284080

✉ e-mail: contacto@dmarsl.com.ar

🌐 www.dmarsl.com.ar



El monitoreo de alarmas avanza a la par de la tecnología

Comprobación por imágenes y automonitoreo, nuevos servicios y más valor agregado

El servicio de monitoreo de alarmas, en los últimos años, se vio favorecido por los avances de la tecnología que no solo permitió una mejora de la actividad sino también una mayor y mejor oferta hacia el cliente. La palabra de los referentes del sector

A través de una encuesta que abordó las diferentes aristas del tema, los referentes del mercado de monitoreo de alarmas dieron un panorama de la actividad a la luz de lo que propone el avance de la tecnología. Así, mientras que la totalidad de los consultados coincidió en señalar que la tecnología contribuyó a una mejora del sector, señalaron que sus implicancias no siempre son favorables para la actividad. Por ejemplo, el auge del automonitoreo.

Cuando se preguntó por la evolución del servicio y la tecnología asociada, hubo coincidencia que el primero no habría sido posible sin la segunda. Y, si bien la coincidencia en este punto es total, también hubo algunos matices, que aportaron conceptos vinculados a la tecnología, que aún no muestra una completa maduración

ni un servicio acorde a las necesidades actuales. También, la tecnología debe aportar mejores soluciones y adecuarse al día a día de las personas.

Por un lado, hubo coincidencia en la incidencia de las *apps* en la vida de la gente y su aporte a la tangibilidad del servicio de monitoreo. Por el otro, las mayores disidencias se dieron sobre el automonitoreo: si bien en general se considera que no es competencia para el monitoreo convencional, algunos lo ven como un elemento que podría afectar a las empresas prestadoras de servicios. Entre los principales argumentos a favor, el automonitoreo es señalado como “una necesidad para una porción muy pequeña de usuarios” que tienen “una necesidad específica”, por lo que no afecta a la masa de usuarios de una central atendida por operadores. Un porcentaje menor de los

consultados consideró que este tipo de servicios podría quitarle clientes a las empresas mientras que otros ven una opción para ofrecer más servicios y fidelizar al usuario del servicio convencional.

También el futuro del monitoreo de alarmas en relación con la tecnología obtuvo miradas diferentes: mientras algunos ven un servicio cada vez más mecanizado y “carente de humanidad”, muchos aseguran que será necesario personal altamente capacitado para responder a las nuevas necesidades.

A continuación, ofrecemos la opinión de los profesionales consultados. Ellos, en definitiva, por su trayectoria y conocimiento, son los verdaderos “*testers*” de la actualidad del mercado y gracias a eso están en condiciones de anticipar lo que vendrá en esta especialidad. ■



Nahuel Schimpf
Gerencia de Sistemas
CARBESS ALARMAS S.A.

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Sin dudas la tecnología, que a su vez ayuda a que el servicio sea más efectivo.

- ¿Cuál es la influencia de las *apps* en el negocio del monitoreo?

En el monitoreo activo como tal, la *app* no influye. Es un beneficio de fidelización para el cliente o para el transporte.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado “automonitoreo”?

En lo que se refiere al seguimiento desde el inicio hasta el fin del viaje y seguridad, no afecta al monitoreo en sí mismo.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Es una combinación de ambos fac-

tores. Se busca tanto fidelizar al cliente como generar nuevas unidades de negocios apoyados en la tecnología.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

La inteligencia artificial, el *machine learning*, el *Big data* y la telemetría van a ayudar a descubrir tendencias, patrones y comportamientos predictivos.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Va a estar acompañado de la información y nuevas opciones que vendrán asociadas a las nuevas tecnologías. ■

SEGURIDAD PARA MUNICIPIOS

ALARMAS
COMUNITARIAS
MONITOREADAS

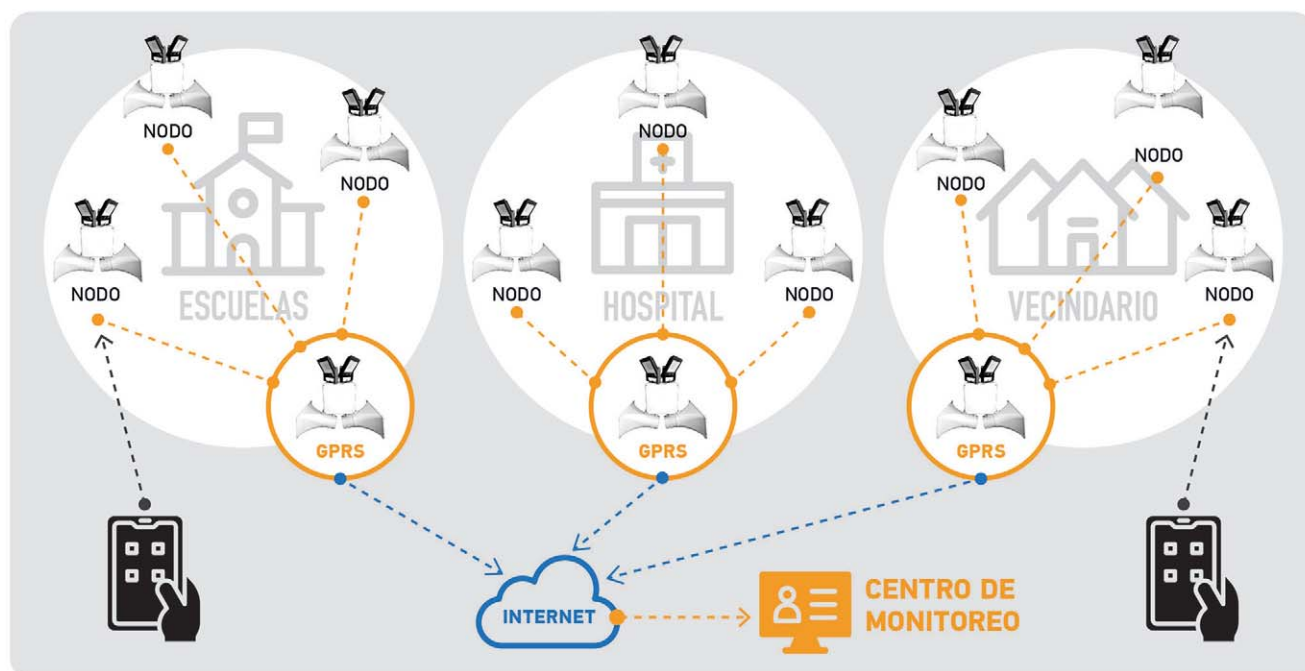
Ofrecemos un Sistema de Alarmas Vecinales integrada al monitoreo policial del Municipio (COM), con Ubicación Geo Satelital del Vecino.

FLEXIBLE A LAS NECESIDADES DEL MUNICIPIO

- Configuración de eventos
- Sistemas a medida
- 8 eventos programables

EVENTOS PRINCIPALES DEL SISTEMA

- Pánico
- Pre alarma
- Emergencia médica



BENEFICIOS

DEL SISTEMA

- **Persuasión** a través de las alarmas en la vía pública.
- **Detección del delito** localmente y por medio del soft de monitoreo.
- **Acción** despliegue eficiente de las fuerzas públicas (Policía - SAME - Bomberos - etc)

DE ALARCOM

- Servicio integral sin intermediarios
- Proveemos Controles - Alarmas Soft de monitoreo
- Puesta en marcha y capacitación
- Datos estadísticos - Mapa del delito

CONSULTE POR NUESTROS CASOS DE ÉXITO EN MUNICIPIOS



Alfredo Rodríguez
Socio Gerente de
CENTINELA ALARMAS S.R.L.

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Ambos evolucionaron de manera similar, sumaron opciones y ayudaron a las empresas a lograr una mejora general de la actividad.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la video-

verificación?

Sí, lástima que en algunas zonas del país la cobertura de internet no sea apropiada para ofrecer el servicio.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

En realidad no afecta a las empresas de monitoreo. Si comparamos el servicio con el costo para un particular, el chip con datos para auto-monitorearse sale prácticamente lo mismo que un abono ofrecido por una empresa.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

En nuestra provincia (Chubut) no está legislado, pero sí nos afecta este tema cuando atendemos clientes a través de sucursales en provincias vecinas. Creemos que tendría que haber una ley de alcance nacional.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fideliza-

ción del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Sin dudas es necesario ampliar y lograr una mejor explotación del monitoreo mayorista.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Hay muchas herramientas que se pueden utilizar para hacer crecer la actividad, que pueden hacer crecer el negocio y a las empresas, pero siempre hay que mantener la base humana. Ese es el valor agregado.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Trataría de mantener el factor humano: que sea el operador el que hable con el cliente, aunque este reciba una notificación a través de la aplicación. Sin dudas, la tecnología avanzó y el operador virtual es una realidad. De la misma manera, también avanzaron las vías de comunicación de las alarmas. ■



Fernando Solari
Gerente General de
CENTRAL DE ALARMAS 101

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Ambos evolucionan a la par. A medida que las empresas incorporamos tecnología podemos brindar más y mejores servicios.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la video-verificación?

Sí, aunque estos cambios por diversos motivos locales se van dando lentamente.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

La gente comienza a conocer las apps, a acostumbrarse a su uso y a demandarlas. Su implementación sin dudas mejora la calidad del servicio.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

El automonitoreo solo es útil para una poca cantidad de personas, que tienen necesidades específicas y por ello requieren esa solución.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

Las leyes siempre van detrás de los avances tecnológicos y de los servicios. Lamentablemente se regula con poco conocimiento de la actividad.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Es el inicio de Internet de las Cosas (IoT), que incluye todo lo referido a la automatización del hogar y de algunos aspectos del comercio.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Básicamente será un servicio basado en el IoT, que de a poco se irá afianzando. ■

DEITRES

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Sin dudas creo que se debe hacer un *mea culpa* desde ambos lugares, ya que considero que todavía no se ha logrado la evolución que requiere este servicio. Dicha evolución todavía no se ve desde la prestación del

servicio ni desde la tecnología de la que se dispone. Si bien existen algunos intentos, tanto del lado de algunas marcas de *software* y equipamiento como de las empresas de monitoreo, considero que todavía se debe trabajar mucho más para que el servicio que recibe el usuario final evolucione realmente y sea acorde al tiempo que vivimos.

Por el lado de la tecnología, que es desde donde nos toca aportar, considero que es muy importante que se logren soluciones más simples, más

estables y más económicas, pensadas para ofrecer el servicio de monitoreo de alarmas en países emergentes. De esta manera, se evitaría que las empresas tengan que hacer funcionar en nuestro país soluciones que fueron pensadas para ser utilizadas en los países desarrollados. O, peor aún, que tengan que trabajar con copias baratas de lo que se implementa en esos países. Es necesario pensar desarrollos que contemplen las necesidades del usuario y la forma en la que operan las empre-

¡El más completo del mercado!

DXCONTROL

MUCHO MÁS QUE UN COMUNICADOR DE ALARMAS

LA SOLUCIÓN EN EPOCAS DE PANDEMIA!

DX SAM 2  

CON 5 VÍAS DE COMUNICACIÓN

2G | 3G | SMS | EMAIL | WIFI

COMPATIBLE CON PANELES

DSC® - PARADOX® - GARNET®
HONEYWELL® - CROW® ▶



BENEFICIOS PARA EL CLIENTE

- ✓ Disminución significativa de costos operativos para las empresas de monitoreo.
- ✓ Mínimo costo de inversión.

DX VIRTUAL Expert

- ✓ Programación remota total del panel de alarma, sin asistir a la vivienda del abonado.
- ✓ Asistencia al cliente al visualizar el teclado del panel

full control

- ✓ **App gratuita** para controlar el panel de alarmas. **ARMAR - DESARMAR / ACTIVAR - DESACTIVAR**
Para empresas de monitoreo la App es personalizable.
- ✓ Línea autogestion o de monitoreo.

COMPATIBLE CON DX CAM



DX CAM 

Verificación Visual de Alarmas.
Se incorpora a tu sistema de alarma
sin reemplazarlo.

* PRODUCTO ADICIONAL

¡CONTACTE A NUESTRA RED DE EXPERTOS!

www.dxcontrol.com

 dxcontrol@dxcontrol.com.ar

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

     /DXCONTROL


¡Seguridad en su máxima expresión!

DXCONTROL

NUEVO EQUIPO

EL EQUIPO MÁS COMPLETO Y SEGURO AHORA CON TODAS LAS PRESTACIONES

• DX FULL ID

TRANSMISOR RADIAL | WIFI  **NUEVO**
UNIVERSAL CID

- Permite monitorear de manera fácil, segura y transparente, cualquier panel de alarmas con comunicador telefónico en formato Contact ID o a través del bus de datos en los paneles compatibles.
- Transmisión dual vía Radio y Wifi.
- Programación y Actualización remota de Firmware.
- Compatible con APP FULL Control, DX CAM y DX Virtual Expert



DX CAM

Verificación Visual de Alarmas.
Se incorpora a tu sistema de alarma sin reemplazarlo.

* PRODUCTO ADICIONAL

DX VIRTUAL Expert




* CONSULTAR VERSIONES

CONFIGURE EL PANEL DE SU CLIENTE DE FORMA REMOTA



www.dxcontrol.com

 dxcontrol@dxcontrol.com.ar

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

     /DXCONTROL

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

¡Líderes en el mercado!



VERIFICACIÓN VISUAL DE ALARMAS

Se incorpora a tu sistema de alarma sin reemplazarlo.

DX CAM WI-FI

- Disminución significativa de costos operativos.
- Mínimo costo de inversión.
- Envía las imágenes al software de monitoreo en vivo y grabadas.



- CONFIGURACIÓN REMOTA.
- EVENTOS Y ZONAS PROGRAMABLES POR CÁMARA.
- IMÁGENES PRE Y POST EVENTO.
- TEST DE REPORTE KEEP ALIVE.
- APP INSTALACIÓN.



SERVIDOR WEB DE IMÁGENES

- Recepción de imágenes y video.
- Almacenamiento en la nube.
- Envío automático de imágenes al software de monitoreo.
- Envío automático de mails con imágenes recibidas.
- Envío automático de imágenes HTTP POST.
- Análisis de imágenes a través de Google Visión.
- Geolocalización de instalaciones a través de Google Maps.
- Administración de la seguridad (usuarios).
- Administración de instalaciones, equipos y eventos.
- Integración total con Bycom, Monitoreo.com y Softguard.

Compatible con todos los comunicadores Dx Control de la última generación



DX FULL ID
COMUNICADOR RADIAL
UNIVERSAL CID - **WIFI**



DX SAM 2
COMUNICADOR 2G | 3G | SMS
EMAIL | WIFI



DX FULL WIFI
COMUNICADOR UNIVERSAL
CID - WIFI



DX ACTIVE
COMUNICADOR UNIVERSAL WIFI

www.dxcontrol.com

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

/DXCONTROL

sas de monitoreo de Latinoamérica, que difiere mucho de la utilizada en EE.UU. (aunque bastante de lo que utilizamos aquí esté inspirado en herramientas norteamericanas).

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Sin dudas, la incorporación de servicios asociados es parte de la evolución del monitoreo. Creo que la videoverificación es simplemente un primer paso para mejorar la forma en la que se brinda el monitoreo de alarmas, ya que permite dar un servicio más completo para aquellos lugares en los que se lo necesita.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Entiendo que hoy no se puede pensar un servicio como este sin tener algo que se pueda instalar en el celular. Sin embargo, por lo que veo en nuestros clientes, todavía no se logró un uso sustancial de las apps en los usuarios. Creo que esto probablemente se debe a que falta agregar valor en las apps y que el mercado tenga su normal maduración. Sin dudas pienso que ambas cosas llegarán pronto.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

No me considero una voz con autoridad para dar una opinión totalmente formada. Sin embargo, puedo expresar lo que pienso como usuario

y proveedor de excelentes empresas de monitoreo de alarmas.

A mi parecer es algo completamente diferente al buen servicio que puede ofrecer una empresa de monitoreo, por lo que no lo veo directamente comparable. Para mí, el automonitoreo se acerca más a la tradicional alarma que no tiene monitoreo que a una alarma monitoreada desde una central preparada para ello. Por ende, no debería perjudicar demasiado al sector del monitoreo de alarmas.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación el avance de la actividad?

No soy un entendido en la materia, pero sí creo que todavía existe mucha informalidad en el sector y eso es probable que se deba a no tener una legislación acorde y/o a no tener un poder de policía que garantice que las reglas se ejerzan como se debe.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Creo que, ante los tiempos de cambios que estamos viviendo en el mundo, ambos frentes deben contemplarse y aquellas empresas que lo hagan con suficiente antelación aprovecharán la gran oportunidad que está frente a ellos en este momento (por ejemplo, la caída del precio del cobre).

- Desde el punto de vista de la tec-

nología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Mucho, realmente mucho. Todavía no se está aprovechando ni un 10 % de lo que se podría hacer hoy, no estamos usando inteligencia artificial, analíticas de video o *machine learn-ing* para prácticamente nada. Creo que la verdadera evolución tecnológica que necesita la industria del monitoreo de alarmas viene por esos caminos.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

En primer lugar, creo que será mucho más eficiente y, en segundo lugar, pero no menos importante (ya que sin esto creo que no sobrevivirá), tendrá mayor presencia e interacción con el usuario. Se ofrecerá domótica, monitoreo de la salud en adultos mayores, acompañamiento virtual para el hogar, etc. ■



Bernardo Martínez Sáenz
Gerente General de
DEITRES S.A.



Adrián La Fontana
Director de
FULLTIME ARGENTINA

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o

el servicio?

La tecnología avanzó mucho en la vida cotidiana de las personas y modificó la experiencia diaria, la circulación de la información y el modo en que vivimos. Hoy, por ejemplo, utilizamos en todo momento el *smartphone* para comunicarnos con otras personas, ver las noticias y novedades ocurridas hace instantes o mirar el pronóstico del tiempo para saber cómo vestirnos antes de salir de casa. El servicio de monitoreo de alarmas también se vio afectado por este cambio tecnológico: tuvo que modificarse el modo tradicional de prestar monitoreo e incorporar todas las herramientas del monitoreo de alarmas en la palma de la mano del cliente final para adecuarse a esta nueva tendencia tecnológica.

- ¿Cambió la manera de prestar

monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

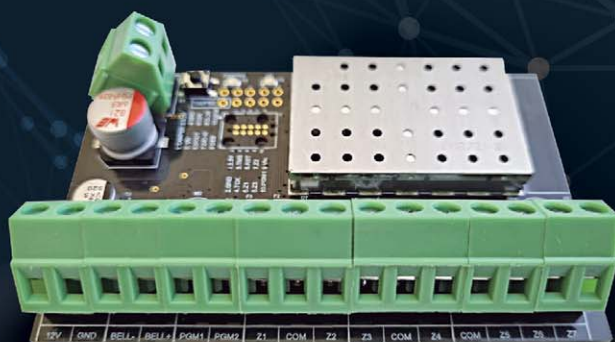
Efectivamente. Gracias a estas nuevas tecnologías, el operador de monitoreo cuenta hoy con herramientas que hacen posible una mejor atención a eventos. Por ejemplo, por medio de la videoverificación, puede visualizar el lugar donde se generó el evento para dar una mejor respuesta según se trate de un hecho real o a un falso disparo.

La tecnología de videoverificación creció muy rápido; en la actualidad, incluso ha incorporado inteligencia en la visualización de imágenes, denominada IA (Inteligencia Artificial). Esto potencia aún más la precisión a la hora de identificar si es un hecho real, ya que filtra según si es una persona humana, con lo que se logra minimizar los falsos disparos.

CITYMESH
Security Innovation

NUEVO LANZAMIENTO Placa Expansora-WiredZone

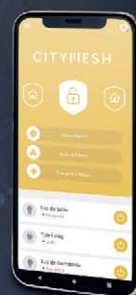
Primer comunicador de paneles de
alarma mesh de latinoamérica



- ✓ 7 zonas cableadas
- ✓ 2 salidas de PGM
- ✓ Posibilidad de sirena cableada
- ✓ Control total desde App celular
- ✓ Instalación sencilla e intuitiva

- ¡EQUIPO SIN COSTO!
- FUNCIÓN PANEL DE ALARMA INTEGRADA

Opción
**FULL
SERVICE**



Powered by
DEITRES

AR: +54 (223)495 2500
CO: (+57) 1 794 1939
US: +1(86) 697 80747

web: citymesh.deitres.com
e-mail: hi@deitres.com

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Ofrecer una *app* en una empresa de monitoreo es una necesidad indispensable y obligatoria que una empresa debe asumir para subsistir y crecer. Es parte de estar a la par de las nuevas tendencias tecnológicas que demanda el usuario final, como una única *app* en el *smartphone* que le permita visualizar las cámaras de su propiedad, ver los recorridos de su flota de vehículos, interactuar con su alarma, tener el histórico de todos los eventos generados, visualizar el estado de su alarma en tiempo real y recibir notificaciones *push* por cada cambio de estado de la alarma.

Además, para cautivar al cliente final, las *apps* permiten, de manera remota, encender o apagar las luces, el aire acondicionado o el riego del parque, levantar o bajar las cortinas, los portones, etc. Esto hace que el cliente valore mucho más el uso de una aplicación de monitoreo.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Creo que afectó básicamente más a las empresas de monitoreo tradicionales que no ofrecían *apps* a los usuarios finales, ya que todas las alarmas con automonitoreo poseen *app* para interactuar con esa alarma. Esto les ha dado una ventaja tecnológica diferente en comparación con el monitoreo tradicional.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Es importante entender las necesidades del cliente final para poder fidelizarlo. Para eso, debemos comprender las tendencias del mercado que, como ya sabemos, siempre busca expandir sus prestaciones. De esta manera, para no quedar fuera, será importante aprovechar la cartera de clientes con servicios

mensuales ya existente, agregando por ejemplo rastreo de vehículos, videopertería para edificios, tótems de seguridad, entre otras opciones

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Con la inteligencia artificial en imágenes, las cámaras de video van a terminar transformándose en un detector de personas vinculado al panel de alarma. Además, en un futuro todos los sensores de alarma van a estar conectados a la nube y se eliminará el panel de alarma físico.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Creo que el monitoreo de alarma se va a poder contratar directamente desde una *app*. Se podrá elegir la duración del servicio y toda la interacción entre el usuario final y el operador será virtual mediante inteligencia artificial. ■



- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Pasaron más de 25 años desde que los sistemas de alarmas para casas se masificaron gracias a la llegada de empresas internacionales de monitoreo en Latinoamérica. Asimismo, la inclusión de los primeros microprocesadores en los paneles de alarmas permitió también mejores prestaciones, procesos de fabricación más eficientes y ventajas en términos de costos. Sorprendentemente, este período tan extenso sin un cambio significativo de tecnología en paneles de alarma marcó bajas tasas de crecimiento que perduraron por más de dos décadas, con un desarrollo del negocio muy bajo si lo comparamos con el circuito cerrado de televisión y el paso del video analógico al mundo digital.

Sin dudas, sin la implementación de nuevas tecnologías no puede haber nuevos servicios. No solo hablo del aporte adicional de un panel de alarma conectado a la nube, sino también de los servicios que puede prestar una empresa de monitoreo que entienda el modelo de digitalización total de la empresa, lo que impacta directamente en el *Customer jour-*

ney. Lamentablemente, no muchas empresas comprendieron ese papel de cambio a tiempo y esto provocó un retraso en la expansión de los negocios de alarmas. Nuevamente, sin implementación de nuevas tecnologías no hay evolución.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

La tecnología tuvo un cambio basado en la conexión del panel a internet. Este cambio tecnológico fue acompañado con la mejora de las comunicaciones en la nube, que son hoy más eficientes, y posibilitó la evolución de un producto en el que el usuario cumple un papel diferente que el que cumplía con un panel de alarma: se dio una transformación del rol pasivo al rol activo. De esta manera, el usuario puede acceder a la alarma en cualquier momento y lugar, y lo hace desde una interfaz muy íntima como es el teléfono móvil (hoy en día ya es parte de nuestro cuerpo, vivimos pegados a ellos y probablemente sea lo primero y lo último que vemos cada día). Con un dispositivo tan cercano, la relación de la alarma con el usuario ha cambiado para siempre. Entonces, a partir de que entendamos este cambio en los consumidores, también tendrá que cambiar el enfoque comercial que las empresas le dan a la venta y el servicio de un panel de alarma.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

El mercado de las alarmas tuvo su gran expansión a finales de la década de 1990, cuando las grandes compañías ingresaron al mercado latino e impulsaron el monitoreo de alarmas como un servicio que se podía percibir como único. El automonitoreo casi no tenía presencia debido a que la tecnología del panel que reportaba por líneas analógicas no permitía grandes desafíos de servicios. Poco a poco esto fue cambiando, la nueva generación de consumidores demandaba sistemas de seguridad más sofisticados y se animaban a la tecnología, no le temían y exigían más. La transformación tecnológica, social, cultural y el hecho de que la digitalización haya empoderado al consumidor obligó a las empresas a renovar no solo los equipos ofrecidos sino también el tipo de servicio que brindaban, que solo es posible con *software* de monitoreo moderno y paneles que pudieran operar en la nube.

Por primera vez, y después de muchos años, estamos en presencia de un cambio que debe ser acompañado en la industria de las alarmas domiciliarias. Debemos entender que el monitoreo no es para todos: existen clientes que no lo perciben como algo necesario y otros que aún no conocen los servicios que una empresa de monitoreo puede



Con los nuevos comunicadores Garnet, la conexión está asegurada.

El **3G-COM** combina comunicaciones mediante WiFi, datos móviles para redes 3G (HSPA) y SMS, mientras que el **IP-500** ofrece comunicación WiFi al sistema de alarma. Compatibles con A2K4-NG (PC-800), A2K8 (PC-860) y la nueva serie **PC-732G**.

El **COM-900** se incorpora al panel de alarma **PC-900G** mediante pines, agregando un medio más de comunicación (3G/SMS) al sistema de seguridad.

intelbras *El mejor costo beneficio del mercado*

MUCHO MÁS

que una marca de alarmas

Central de alarma

Central de cerco eléctrico

Sensores

Accesorios

Telefonía

Racks

Cerraduras electrónicas

Sumate a nuestra red de distribuidores

 ventas@fullvision.com.ar

 +54 (011) 6082-2000

Alarma Residencial ACUDAH210 PLUS



¡Dos alarmas en una! H210 + H410 = ACUDAH210 PLUS

Con esta versión podés:

- Recibir aviso de la actividad de tu alarma.
- Expandir a 9 zonas cableadas.
- Hacer una escucha ambiental.
- Recibir aviso de corte y restitución de energía eléctrica.
- Hablar a través de tu alarma ACUDAH210 PLUS con la sirena inteligente IRINA20ST PLUS.
- Usar las 4 funciones del control remoto con el MAGIC 4.
- Configurar los modos de las zonas.
- Colocar barreras cableadas.



DISPONIBLE EN



aportar. Solo me pregunto si estos segmentos de mercado hoy están siendo explotados.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Mientras que las alarmas basadas en la nube están impulsando la penetración de los sistemas de seguridad, una de las funcionalidades que se incorpora para agregar valor a las ventas es la automatización del hogar. Las aplicaciones de seguridad en los teléfonos inteligentes se complementan con los sistemas de automatización, otro factor relevante a la hora de instalar que otorga funcionalidades ampliadas sin mayores costos adicionales.

Debemos comprender que el paradigma tecnológico ha cambiado y que nos lleva hacia un conjunto de dispositivos más conectados. Esta tecnología móvil está afectando las estrategias empresariales actuales, por lo que el mercado deberá estar atento a las oportunidades que emerjan de la innovación con el uso de las *apps*. Todo está cambiando a

nuestro alrededor, las empresas deben adelantarse y adaptarse a esos cambios. Ya no basta con estar; para competir es necesario definir una estrategia diferente, que involucre múltiples canales de comunicación, entre ellos el *mobile*, y con ello los nuevos servicios que permiten las nuevas tecnologías.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Cuando un producto o servicio con un elevado potencial de valor no se vende de forma rentable, el problema radica en que la empresa no está haciendo lo necesario para que el consumidor valore lo que se le está ofreciendo. Creo que la capacitación continua en las empresas y una transformación digital son las claves necesarias para seguir creciendo profesionalmente. La innovación tecnológica debe estar arraigada en la cultura empresarial: si nos dedicamos a ofrecer seguridad electrónica, debemos construir entre todos una cultura de innovación continua y no enfocarnos en el precio como único factor decisivo para un negocio.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Es muy probable que, conforme las empresas vayan profesionalizando sus capacidades de recursos humanos y tecnologías de trabajo, descubran cómo abordar nuevos segmentos de mercados que hoy requieren de monitoreo o rastreos con nuevos servicios combinados. Hoy las tecnologías modernas hacen que esto sea posible; el desafío estará radicado en cómo lo abordemos en los próximos años. ■



Diego Madeo
Director Ejecutivo de
GARNET TECHNOLOGY



- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Ambas. Si bien la esencia sigue siendo la misma, el avance tecnológico motivó cambios en la prestación del servicio y la incorporación de nuevas tecnologías, tanto en los centros de monitoreo como en el sector técnico.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la video-verificación?

- Sí, totalmente. La incorporación de video a los sistemas de seguridad abrió la puerta a nuevos servicios y aporta un *plus* a los servicios actuales.

- ¿Cuál es la influencia de las *apps* en el negocio del monitoreo?

Considero que la influencia es relativa; no creo que defina el negocio del monitoreo, pero es imposible negar los avances de la tecnología y la integración con los celulares. Es un

elemento que hoy está en la mano de cada uno de nuestros clientes.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Afecta de forma significativa, sobre todo porque entró en el nicho del cliente pequeño, casas de familia y pequeños comercios, los cuales conforman gran parte de las carteras actuales de muchas empresas.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Creo que ambas cuestiones serán centrales. La fidelización es parte del mercado actual, el cliente es mucho más exigente y la oferta aparece desde todos los ángulos. Por esto, creo que parte de ese trabajo de fidelización es actualizarse para cubrir las necesidades de nuestros clientes con nuevas prestaciones.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Creo que el sector está sufriendo y requiere cambios importantes; seguir la evolución tecnológica es algo que definirá la permanencia de las empresas en el futuro. El problema

es la velocidad de dicha evolución.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Creo que será más complejo que el actual. Les exigirá a las empresas un aumento en el grado de profesionalismo y la capacitación del personal, además de una inversión en mucha más tecnología. Creo que incluso deberán achicar la gama de servicios para poder utilizar el 100 % de las herramientas disponibles en cada uno de ellos. Ya quedó muy atrás la época en la que solo procesábamos una señal enviada por un panel a través de una línea telefónica. ■



Javier Ceballos
Director de Tecnología de
GRUPO RSI



CENTRO DE MONITOREO MAYORISTA

GRUPO RSI

Red de Seguridad Integral



SOLUCIONES PARA EMPRESAS DE VIGILANCIA



VIDEO VERIFICACIÓN DE ALARMAS



RASTREO SATELITAL



VIDEO CONTROL



SERVICIOS ESPECIALES PARA BARRIOS, EDIFICIOS Y MUNICIPIOS



APPS DE SEGURIDAD FAMILIAR



MONITOREO DE ALARMAS

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

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)

EMPRESA INTEGRANTE DE



GEMM
LATINOAMÉRICA

GRUPO DE EMPRESAS DE MONITOREO MAYORISTA



En 2015, luego de un trabajo que demandó más de un año, se presentó el borrador de un proyecto de ley de seguridad electrónica, en el cual se propone un marco normativo que contemple reglas claras para la actividad, hoy sujeta a una multiplicidad de textos y consideraciones jurisdiccionales.

El proyecto aún no fue tratado, por lo que la actividad se sigue rigiendo por normativas locales o provinciales.



Mauricio Caterina
Director de
M365 SEGURIDAD

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

La evolución más importante fue tecnológica, ya que amplió los recursos con los que cuentan las empresas para mejorar los servicios.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Como en todo orden, las aplica-

ciones ya desarrolladas y que comprenden la necesidad real del usuario tienen una influencia significativa en el mercado. Esto también es así en el negocio del monitoreo.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

En lugares en los que la relación entre la autoridad policial y la empresa de monitoreo no muestra un buen funcionamiento (que redunde en respuestas a los ciudadanos), se presenta como una amenaza para el sector. El automonitoreo ofrece al usuario final una idea de seguridad que, aunque falsa, le resta importancia al servicio de monitoreo.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance

de la actividad?

En algunos lugares sí; en otros, no. No hay una ley que abarque la actividad en todo el territorio y cada jurisdicción maneja su normativa.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Las nuevas prestaciones siempre son necesarias, pero la fidelización del cliente con todos los recursos posibles será elemental.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Creo que el servicio de monitoreo, fruto de los avances tecnológicos, quedará limitado a grandes comercios y empresas. ■

MAGUEN
PROTECCIÓN Y SEGURIDAD



Lic. Alejandro Marcelo Areal
Gerente de Operaciones de
MAGUEN PROTECCIÓN

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Una conjunción de ambas: la evolución tecnológica, con la aplicación de nuevos sistemas, y la incorporación de personal joven con una afectación al servicio, producto de

su acostumbramiento a estas tecnologías en el uso diario.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Las apps nos dieron una nueva gama de herramientas que aportan practicidad y accesibilidad.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Creo que en realidad es una ayuda y baja costos.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

Normalmente, como sucede en este país, la legislación va por detrás de la actividad.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fideliza-

ción del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Creemos que lo que se busca en función del cliente es la baja de costos, primordial a la hora de cualquier servicio.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Estamos convencidos de que el servicio, por medio del monitoreo, tendrá un incremento sostenido, e incorporará nuevas y mejores tecnologías. Para todo esto, la parte humana debería ser complementaria a los nuevos desafíos, ya que generalmente mucha de nuestra gente viene de sectores con carencias en estas nuevas capacidades.

Las nuevas tecnologías deben ser acompañadas con personal apto para comprenderlas y manejarlas y esto se hace a veces muy difícil. ■

NUEVO SERVICIO IOT para APP HOGAR SEGURO

BIENVENIDOS AL CAMBIO TECNOLÓGICO

En breve seremos 8000 millones de nuevos ciudadanos viviendo juntos en un mundo hiperconectado. Las personas se comunican, interactúan o se informan cómo, cuándo y donde quieran.



TRABAJAMOS CON VISION DE INNOVACION Y ACTUALIZACION CONSTANTE

FUNCIONALIDADES



- ARMADO/ DESARMADO DE PANEL ✓
- ESTADO DE ZONAS ✓
- BOTÓN DE PÁNICO ✓
- ENVÍO DE IMAG. A LA CENTRAL/ FOTOVERI. ✓
- ASOC. DE CUENTAS DEL CLIENTE (FIJAS, AVL Y APP) C/ INFORME DE ÚLTIMO EVENTO ✓
- PREDETERMINADAS DEL CLIENTE ✓
- GENERACIÓN DE POSICIÓN ✓
- ATAJOS CONFIGURABLES ✓
- RECORDATORIOS ✓
- PERS DE LOGOS EN EL FEED PRINCIPAL POR REPRESENTANTE COMERCIAL/ DEALER ✓
- DESARME DE DISPARO ACCIDENTAL ✓
- EXCLUSIÓN DE ZONA ✓
- BOTÓN DE EMERGENCIA MÉDICA ✓
- ACCESO SEGURO AUTOMATIZADO ✓
- UB. DE CUENTAS ASOC. EN TIEMPO REAL ✓
- NOTIFICACIÓN VIA PUSH ✓
- WIDGETS EN PANTALLA DE INICIO ✓
- CHAT CON LA CENTRAL DE MONITOREO ✓
- ARMADO PARCIAL ✓
- INGRESO REMOTO x TECLADO ✓
- BOTÓN DE INCENDIO ✓
- ACC. SEGURO C/ SUP. HUMANA ✓
- AUTOMONIT. C/ ACCIONES ✓
- HISTÓRICO DE EVENTOS ✓
- MENÚ PERS./ ESC. CONF. ✓
- GRUPO DE AFI. / GUARDIANES ✓
- AP. EN MUNI. Y ENT. GUB. ✓



Esta herramienta fue concebida para que los centros de monitoreo puedan ofrecer a sus clientes finales (usuarios) la posibilidad de tomar el control del sistema de alarmas desde su Smartphone, desde cualquier lugar a cualquier hora. Literalmente la frase "la seguridad en tus manos" cobra sentido con BYKOM IOT y la aplicación HOGAR SEGURO.

PRINCIPALES INTEGRACIONES

[-NETIO -NANOCOMM -GARNET -DX -DEITRES -ENTRE OTROS...]

itegogps

Distribuidor Master Argentina



Hardware para Rastreo de Activos



GV55W

3G

- Tamaño compacto
- 2 Entradas
- 2 Salidas
- Antenas internas
- Geo-Cercas
- Sensor de Movimiento
- Comportamiento del Conductor

GV300W

3G

- 3 Entradas
- 3 Salidas
- Puerto Serie RS232
- Antenas Internas, GPS externa adicional
- Geo-cercas
- Acelerómetro
- Comunicación bidireccional



GL300W

3G

- Portatil múltiples aplicaciones
- Batería recargable de 2600 mAh
- Resistente al Agua
- Botón de Pánico o Evento
- Acelerómetro
- Gestión de Batería Smart

GV75W

3G

- 2 Entradas
- 2 Salidas
- Puerto RS232
- Acelerómetro
- Antenas Internas
- Resistente al Agua
- Exclusiva función
- Cero Consumo



Servicios especializados de conectividad M2M / IoT

LA CASA DE LOS M2MLOVERS

¿Conocés el ADN de tu proyecto IoT?



APPLICATION

Traduce a nivel usuario los datos que el dispositivo envía



DEVICE

Recoge los datos para ser procesados y enviados



NETWORK

Camino de transporte de los datos hasta su destino

Simcard M2M Vodafone Américas

84 operadores en 24 países / 3 operadores en Argentina

Plataforma de autogestión / Soporte online 24/7

Precios y facturación en moneda local

Datos en pool



M2M CENTER

La mejor plataforma de conectividad en latinoamérica

DASHBOARD	MIS PLANES	SIMS	HW & SRV	ALARMAS	ADMINISTRACIÓN	REPORTES	MANUALES
110610 Total Simcards	94698 Total Activas	13238 Por activar (stock)	44259 Total conectadas				

Contacto Argentina

sebastian.cason@m2mdataglobal.com



www.m2mdataglobal.com



Martín Socoloff

Socio Gerente en MEGUEFF S.R.L.
RED24 MONITOREO

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Sin dudas la tecnología, que nos ayuda a brindar un mejor servicio de monitoreo.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la video-verificación?

Sí, todas las herramientas tecnológicas nos sirven para tener una

verificación más real de lo que está sucediendo, en un tiempo mucho más acotado.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

En nuestro caso no nos afecta, pero creemos que debe hacerse una regulación sobre estos sistemas, como el marco legal que tenemos las empresas de monitoreo a través de las distintas leyes existentes.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

Todavía falta mucho, pero se está andando el camino que es lo importante.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Considero que ambos factores de-

ben ser tenidos en cuenta, cualquiera sea el rubro o el mercado. Es necesario ampliar horizontes sin perder el servicio por el cual nuestros clientes nos contrataron.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Un mayor control general en los procesos y protocolos que, sumado a la verificación, nos hará aún más eficientes.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Noveo grandes cambios. La idiosincrasia argentina hace que se prefiera un trato más directo entre el cliente y el prestador del servicio; sobre todo en un rubro tan sensible como la seguridad. Creo que incorporaremos cada vez más tecnología para dar una respuesta completa a nuestros abonados en el menor tiempo posible. ■



Modesto Míguez

Director en MONITOREO.COM

monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la video-verificación?

No específicamente por la videoverificación, pero sí cambió todo con el uso de la inteligencia artificial, ya que hoy en día se automatizan 997 de cada 1.000 eventos.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Las apps pasaron a ser imprescindibles en el servicio de monitoreo. Monitoreo.com cuenta con Mi Alarma para los usuarios y Mis abonados para las empresas prestadoras. Las apps de los fabricantes son juguetes carentes de seguridad, solo sirven para vender fantasías que no aseguran una continuidad del servicio.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Solo es cuestión de tiempo para que quienes compran esas cosas comprueben que son pan para hoy y hambre para mañana. Mientras tanto, solo produce una molestia pasajera, como en su momento lo fueron los llamadores telefónicos.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

De ninguna manera: personas que piensan como en el siglo XX y utilizan las herramientas del siglo XIX nunca podrán resolver las problemáticas del siglo XXI. La reglamentación es

cada vez menos aceptada y la relación entre los servicios homologados y los que no lo son es mayor. Conclusión: un fracaso absoluto.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

El servicio tradicional está en extinción y cuando la mayoría descubra esto ya será tarde. De las empresas homologadas solo quedarán las muy grandes, el resto será inviable: en red, con servicios de seguridad de calidad y eficientes. Se acabaron 30 años de vida fácil y solo los verdaderos profesionales serán valorados. Quienes sigan engañando a sus clientes con placebos de seguridad morirán lentamente.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Será un monitoreo totalmente automatizado: desaparecerán el operador y el técnico, y solo quedarán los asesores profesionales. Las empresas grandes y los profesionales independientes agrupados en redes son los únicos que sobrevivirán. Las grandes lo harán porque siempre habrá gente que compre marca y no le interese entender otra cosa. Por otro lado, quienes deseen ser profesionales exitosos deberán transformarse en dignos depositarios de la confianza de sus clientes. ■



Monitoreo.com
es una agrupación de
profesionales y empresas dedicadas a
la seguridad que comparten recursos y experiencias.
Hacemos monitoreo en RED por internet desde
hace 20 años y continuamos desarrollando la
Seguridad 4.0 con planificación para una
visión compartida, acompañada de
un plan de carrera.

En monitoreo.com, no nos adaptamos a los cambios,
nos **ADELANTAMOS**.



Lo invitamos a formar parte de nuestra RED mundial de profesionales:
Asociase en www.monitoreo.com/socio



Con casi tres décadas de masividad en nuestro país, el crecimiento del sector fue menor al que alcanzó en los últimos años, por ejemplo, el de la videovigilancia. Esto fue, básicamente, porque durante dos décadas la tecnología de los paneles de alarma no tuvo mayores modificaciones.

Este rol pasivo del monitoreo de alarmas comenzó a modificarse en los últimos cinco años, gracias a los avances en la conectividad y la portabilidad que otorgan las apps.



Pablo Javier Tedone
Gerente General de
MONITOREO INTELIGENTE S.R.L.

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

La tecnología acompaña, sin dudas, el servicio. Nos fuimos *aggiornando* y brindando una mejor calidad de servicio conforme la tecnología fue avanzando. Entendemos que este avance de la tecnología posibilitó, sin lugar a dudas, la creación de nuevos servicios y nuevas oportunidades de negocios sustentadas en esta evolución constante.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Desde Monitoreo Inteligente entendemos que la incorporación de servicios asociados eleva el nivel de seguridad de cada persona o sitio a proteger y permite también la optimización de los recursos. Así, la videoverificación, con su comprobación inmediata, pasó a casi desplazar

alos móviles de verificación por tiempos, prestación y precisión.

Siempre que se sumen servicios al abono base tradicional, escalamos niveles de seguridad para los clientes. Esto nos posibilita hacer servicios cada vez más *boutique*, más personalizados y a medida.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

La aparición de las aplicaciones celulares llegó para hacer tangible un servicio que no lo era, como es el monitoreo de inmuebles y vehículos, y en el cual las personas estaban claramente vinculadas a un sistema de alarma en un punto fijo. Las apps irrumpieron en un mercado que necesitaba claramente comenzar a proteger personas, y así fueron tomando protagonismo y sumando funcionalidades que generaban no solo seguridad sino confort. Hablamos desde una alerta temporizada hasta la posibilidad de automatizar la iluminación o los portones de las cocheras, o visualizar una prealarma. Todo esto se ha dado con el *plus* de la personalización para cada empresa, lo que constituye una presencia y un recuerdo de marca en las manos del cliente cada vez que accede a la app desde su teléfono inteligente. Esta herramienta permitió también la penetración en nichos de mercado masivos como los barrios cerrados y los municipios, lo cual ha escalado su desarrollo en forma exponencial.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Está dentro del universo de posibilidades que la persona que busca seguridad note la diferencia entre un sistema autogestionable y el valor que posee el correcto asesoramiento, con el acompañamiento, el profesionalismo, el nivel de gestión y la

seguridad que ofrece una alarma con un servicio de monitoreo profesional asociado. Las centrales de monitoreo profesionales que actúan conforme a los protocolos preestablecidos de respuesta y gestión aportan transparencia al usuario final que posee una app para controlar su alarma. Este usuario tiene la posibilidad de recibir en paralelo las señales que gestiona su prestador de servicios de seguridad, lo cual le aporta tranquilidad y renueva su compromiso mes a mes, abonando por un servicio que es cuasi tangible.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

La teoría es muy buena y nos gustaría ser testigos de ese acompañamiento que se diagrama en pos de un avance de la actividad.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

En Monitoreo Inteligente trabajamos en forma natural para fidelizar a nuestros clientes, ya que nuestro principal objetivo es generar relaciones comerciales confortables y a largo plazo signadas por el profesionalismo, el acompañamiento y el crecimiento constantes. Así, podemos decir que trabajando en equipo con nuestros clientes hemos logrado un nivel de fidelización inmejorable, basado en compartir criterios y valores a nivel profesional, comercial y, sobre todo, humano.

A su vez, entendemos como una práctica habitual la generación de nuevos productos y servicios; las alianzas con *partners* de negocio nos posibilitan seguir a la vanguardia de la innovación en lo que respecta a la expansión del rubro. De esta ma-



MONITOREO INTELIGENTE

MUCHO MÁS QUE MONITOREO MAYORISTA



Todo lo que buscás
en una Empresa de Monitoreo

- ✓ **Full Service.** Operadores Certificados gestionando 24/7
- ✓ **Adaptabilidad** al mercado actual, a nuestros clientes, y a las situaciones del día a día.
- ✓ **Know How.** Desarrollamos soluciones a medida, trasladando nuestra experiencia para acompañarte en la evolución de tu negocio.
- ✓ **Rentabilidad.** Potenciamos tu crecimiento económico, construyendo relaciones comerciales perdurables.

- Vigilador Virtual
- Edificio Protegido
- Escolta
- Rastreo vehicular
- Rastreo personal
- Video vigilancia con drones
- Domótica y grabación en la nube
- Radios Smart PTT
- Control de horario
- Videoverificación
- Monitoreo de alarmas vecinales
- Tarifa plana

CONVERTIMOS TU IDEAS EN PROYECTOS



(011) 5239-2939

ventas@monintel.com.ar

www.monitoreointeligente.com.ar



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

VIGILADOR VIRTUAL MAYORISTA

SEGURIDAD INTELIGENTE

KNOW HOW

Desarrollamos nuestras propias soluciones, brindando a nuestros clientes apoyo constante en la evolución de sus negocios.

EXPERIENCIA

Con más de 30 años combinados en el rubro seguridad, entendemos el mercado y como el mismo fue evolucionando.

RENTABILIDAD

Todas nuestras soluciones tienen por objeto brindar a nuestros clientes nuevos modelos de negocios, sumamente rentables y perdurables en el tiempo.



- SOLUCIÓN LLAVE EN MANO
- MONITOREO OPCIONAL
- ACTUALIZACIÓN CONSTANTE
- APOYO COMERCIAL Y TÉCNICO



(011) 5031 0491
info@3vtech.com.ar
www.3vtech.com.ar



(011) 5239 2939
ventas@monintel.com.ar
www.monitoreointeligente.com.ar



Lanzamiento Marshall 4G



Un nuevo standard en automonitoreo

4G + 3G + 2G + WIFI



Programación
simple e intuitiva.



Instalación
inalámbrica.



Funciones especiales
de seguridad.



Mejor
rentabilidad.

Sumate al futuro.

www.alarmamarshall.com.ar

📍 alarmamarshall / 📍 Granaderos 379 - CABA / 📞 (011) 4633 3538

nera, nos movemos en un agradable balance entre los clientes que nos siguen eligiendo día a día y la proyección, siempre, de ampliar horizontes.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

En Monitoreo Inteligente entendemos que la tecnología permite eliminar barreras que antes parecía impensado trascender. Por ejemplo, controlar y gestionar a distancia complejos turísticos que automatizan los ingresos vehiculares y peatonales, la seguridad del lugar, la ilu-

minación, el control de visitas y los sistemas de aire y calefacción, y que incluya un tótem de seguridad como reemplazo o complemento de una seguridad existente realizada por una persona. También hoy en día se puede realizar un control de vertidos o un avance de obras civiles con el vuelo de un dron. La tecnología se ha transformado en un aliado clave a la hora de expandir servicios basados en el control y la seguridad.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

La pandemia nos mostró el camino

de la virtualidad y aceleró el proceso de expansión en el campo de lo remoto. Teniendo en cuenta la evolución a la que asistimos desde hace décadas, entendemos que el monitoreo, tal como lo conocemos hoy, no va a desaparecer, sino que va a ir mutando a sistemas y servicios cada vez más inteligentes e interactivos para el usuario final. Esto nos permitirá modular el mismo *on demand inclusive*, una tendencia en crecimiento en nuestro mercado.

Sin dudas, estamos recorriendo el camino hacia una seguridad mucho más inteligente. ■



- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Claramente la tecnología del rubro, como la aplicada actualmente, avanzó más rápido que el servicio. El nuevo desafío es mejorar los tiempos de la innovación del servicio.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la video-verificación?

Definitivamente, sí. El avance de la tecnología y los medios de comunicación de datos, audio e imágenes brindó un gran valor agregado al momento de confirmar y/o descartar una falsa alarma. También contribuyó a brindar celeridad, verificación en tiempo real, reducción de costos operativos y comodidad al cliente.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Un segmento de clientes, por ahora en bajo porcentaje, elige el automonitoreo. Debemos ser conscientes de que el avance de la tecnología, la practicidad de las *apps* y la celeridad de la comunicación de datos hará que este segmento crezca en igual

proporción que la tecnología.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

Viene acompañando en algunos aspectos, pero le falta mucho camino por delante.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Entendemos que son dos vías que hay afrontar en paralelo, ya que no son excluyentes. Se puede lograr ofreciendo nuevas prestaciones dedicadas, a medida, y también opciones económicas, simples y al alcance de un segmento que disponga de menos recursos, para que no quede fuera del alcance del servicio.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Las *apps* acercaron el monitoreo de alarmas a un segmento de clientes que prefiere la nueva y sencilla tecnología al alcance de su mano. El usuario final toma conocimiento y control de lo que sucede con su alarma al instante, al mismo tiempo que la empresa que brinda el servicio de monitoreo. El cliente y la empresa prestadora economizan costos y deciden casi a medida qué eventos

recibir y cuáles no, qué prioridad de acción se tomará al momento de recibir una alerta, etc. Esto, para la prestación del servicio de monitoreo, es un valor agregado importante.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Puede aportar avances en las prestaciones, profesionalizándolas y reduciendo costos.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

El automonitoreo será la vanguardia, como los nodos de monitoreo reducidos propios para sectores industriales. También tenderá a los servicios autogestionados para esos sectores. ■



Enrique Fuentes
Director General de
GRUPO NIKRO

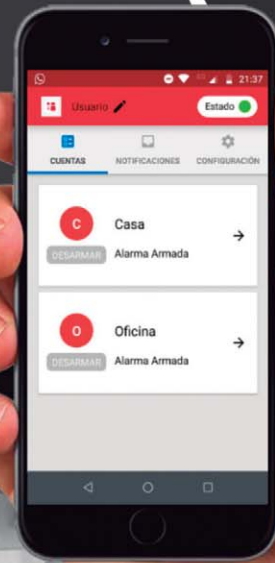


Asociadas al creciente uso de smartphones surgen las aplicaciones. Se trata de desarrollos informáticos que pueden controlar a distancia todo tipo de sistemas, entre los que se incluyen los sistemas de alarmas de intrusión. Esto dio origen a una creciente tendencia en el mercado: el automonitoreo.

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



Daniel Pelloni

Socio Gerente de

PELLONI SISTEMAS DE SEGURIDAD

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Claramente la tecnología, y a partir de ella mejoró el servicio.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Al menos en nuestra región, en la provincia de Santa Fe, la videoverificación no ha tenido un desarrollo

adecuado; un operador que se conecta a una DVR cuando entra una alarma no es videoverificación. Las apps han generado una mayor interacción, apoyadas en la evolución de los medios de comunicación.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Las aplicaciones son cada vez más necesarias y aumenta su demanda.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

No vemos una amenaza en el automonitoreo: no creo que vayamos a perder abonos o presupuestos por este tema.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

No, Santa Fe no cuenta con ningún tipo de legislación que regule la prestación de monitoreo o servicios de seguridad electrónica en general.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Considero que no es posible avanzar sin fidelizar y cuidar al cliente existente. Nuestra mira está puesta en el mercado corporativo.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

La tecnología no tiene techo, por ende, puede aportar mucho. La convergencia IP transformará nuestro negocio.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Imagino que es cuestión de tiempo para que los reportes comiencen a ser atendidos por procesos de inteligencia artificial. Es probable que esto se inicie por los reportes más básicos, pero esta disrupción ocurrirá sin dudas en poco tiempo. ■



Lic. Carlos Andrés Pereira Rodrigues

Auditor de

CENTROS DE MONITOREO

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

La tecnología, sin dudas. Los avances tecnológicos traen aparejados cambios en la forma, la cantidad y la calidad de los servicios brindados y obliga necesariamente a la profesionalización del mercado.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Aún está en proceso de cambio. La videoverificación es uno de tantos servicios asociados; en la medida en que la tecnología se vaya haciendo más accesible se seguirá ampliando el catálogo de servicios asociados.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en

el negocio del monitoreo?

Las apps le dan al servicio de monitoreo una adecuación a los vertiginosos cambios tecnológicos, y lo vinculan con la Internet de las Cosas (IdC o IoT, por sus siglas en inglés). Lo que empezó como una cuestión de marketing se incorporó definitivamente al servicio. No obstante, no debemos confundir servicios profesionales con apps, pues los servicios adicionales no deben opacar el centro de la cuestión: brindar un servicio profesional de seguridad. Con esto me refiero a que la cantidad de servicios brindados no implica una mejor calidad de servicios y eso dependerá del compromiso, el profesionalismo y la ética de cada empresa.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

El automonitoreo abre una disyuntiva en el servicio de monitoreo con indudables cuestiones a favor y en contra. Desde mi punto de vista, un óptimo servicio de monitoreo, pensado netamente desde la seguridad, no es reemplazable por un automonitoreo debido a la multiplicidad de acciones que se pueden tomar desde un centro de monitoreo. Un correcto análisis de riesgos de cada cliente realizado por profesionales indicará cuándo es o no aplicable el automonitoreo. Muy distinto es la automatización de servicios, que no debiera mezclarse con un Servicio de Seguridad Profesional.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

Si bien algunas jurisdicciones han hecho un gran esfuerzo, la respuesta es "no", pues solo algunas jurisdicciones lo han acompañado. Si tenemos en cuenta que es un país tan amplio y diverso, no hay aún criterios uniformes; es necesario un avance en el tema legislativo. Es notable el trabajo que vienen realizando sobre este tema todas las cámaras empresarias en busca de consensos. Parece poco creíble que aún existan jurisdicciones que no reglamenten los aspectos ligados a los servicios de seguridad electrónica, ni es lógico que una empresa deba estar indagando en los requisitos particulares de cada jurisdicción para poder trabajar. Tampoco es aceptable que, en la actualidad, los trámites se hagan con papeles triplicados y de manera presencial o que una empresa deba pedir por favor que le acepten un trámite de habilitación. Tenemos algunas jurisdicciones tecnológicamente muy avanzadas y que han trabajado muchísimo y, por el otro, jurisdicciones sin ninguna reglamentación. Debe hacerse hincapié en la informatización de los trámites, legislación adecuada y profesionalización integral de la seguridad electrónica.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar



SE PARTE DE LA INTERNET DE LAS COSAS



SE PARTE DE LA INTERNET DE LAS COSAS CON CLICK APP

CLICK APP es la aplicación de Netio que al ser combinada con un comunicador universal o a bus de datos, permite manejar cualquier PANEL DE ALARMA.

🔊 AHORA CLICK APP SE VÉ Y SUENA DISTINTO. RENOVAMOS EL DISEÑO E INCORPORAMOS NOTIFICACIONES PUSH CON SONIDO PERSONALIZADO.

Que tu solución sea parte de la vida cotidiana de tus clientes.



netio.com.ar



COMODIDAD Y SEGURIDAD

**¿BUSCÁS POTENCIAR
TU NEGOCIO CON LOS
MEJORES PRODUCTOS?**



¡ELEGÍ PPA!

Los automatizadores más rápidos del mundo
respaldados por las certificaciones más prestigiosas.



15 3269 6309

ppa.com.ar

contacto@ppa.com.ar

ppaargentinaok

ppaargentinaok

ppa argentina



TENEMOS LA LÍNEA MÁS COMPLETA EN SEGURIDAD Y CONFORT



AUTOMATISMOS PARA PORTONES
CORREDIZOS



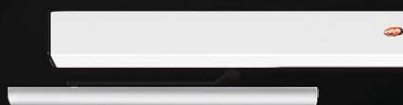
AUTOMATISMOS PARA PORTONES
LEVADIZOS



AUTOMATISMOS PARA PORTONES
PIVOTANTES



**PUERTAS
SOCIALES**



**BARRERAS
AUTOMÁTICAS**




CERCO
ELÉCTRICO





 15 3269 6309

 ppa.com.ar

 contacto@ppa.com.ar

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

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

 [ppa argentina](https://www.linkedin.com/company/ppa-argentina)

horizontes con nuevas prestaciones?

La fidelización del cliente siempre existió y eso depende de la responsabilidad que cada prestador de servicios le aplique al trabajo diario. Los servicios se irán acomodando por derrame tecnológico pero lo necesario es la profesionalización del mercado y la adecuación de las legislaciones vigentes. De esta manera se puede evitar la competencia ilegal, promover la educación tecnológica en los tres niveles educativos y facilitar el crecimiento de las PyMEs.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar

al sector?

La tecnología es uno de los pilares de la seguridad electrónica, pero no lo es todo. Las cosas que le darán un empuje continuo y una imagen intachable al sector serán la promoción de la educación tecnológica y las prácticas preprofesionales, la adecuación tecnológica de las PyMEs, el sinceramiento empresarial, la ética profesional, la contratación de profesionales matriculados y el cese de las opiniones de entendidos o no habilitados con comprobable certificación profesional, la promoción de los estudios secundarios y, sobre todo, una mirada humana sobre la tecnología.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

El monitoreo será uno más de los servicios disponibles para inmuebles y estará netamente incorporado e indiscutido. No será visto como un gasto sino como una parte de la inversión. Existirán servicios cada vez más profesionales orientados a la reducción del índice delictual, pero eso es un compromiso no solo tecnológico ni empresarial, sino social. Hoy no se discute la incorporación de la informática a la vida diaria desde temprana edad y así será con el servicio de monitoreo y otros servicios IoT en las décadas venideras. ■



Las apps relacionadas con el automonitoreo siguen en evolución constante. Evolución que, sin dudas, cambiará la manera de hacer negocios y propondrá, en el futuro, nuevas posibilidades.



- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Ambas evolucionaron, ya que hay una íntima relación entre los avances tecnológicos y los servicios que se pueden prestar con ellos.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Claramente, los servicios de monitoreo se han fortalecido y han mejorado su efectividad al contar con más y mejor información, mayor rapidez y diferentes vías de comunicación, aplicaciones móviles, geolocalización, etc. Sin embargo, esto también requiere una mayor capacitación de los operadores del servicio, por la diversidad de recursos técnicos que se están implementando.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

La influencia es cada vez mayor, ya que los usuarios requieren tener cada vez más información y control al alcance de su mano. Con el tiempo, se brindarán servicios de seguridad más inteligentes y flexibles. También

se facilitarán actividades, como las hogareñas, mediante la domótica, lo cual brindará mayor comodidad, seguridad y hasta ahorro energético, entre otras ventajas.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Creemos que hay espacio para todos los tipos de servicios y la preferencia de los clientes es la que determinará la mayor o menor penetración de esta modalidad. Por supuesto que con mayor tecnología se irá haciendo más fácil para el usuario final acceder a sistemas autoinstalables y automonitoreables. Pero también es cierto que estos son útiles hasta cierto punto, ya que no satisfacen totalmente las necesidades de seguridad y soporte como lo hace un servicio de seguridad profesional. Por lo tanto, siempre habrá actividades comerciales, profesionales o comunidades (barrios, edificios) que requerirán servicios de monitoreo brindados por empresas.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

Las legislaciones vigentes lamentablemente están muy lejos de los avances tecnológicos y de los servicios asociados: dejan zonas grises o vacíos legales y generan trámites,

controles y costos orientados principalmente a la tradicional actividad de la seguridad física. Es por ello que la cámara que nos representa, CEMARA, ha realizado un gran esfuerzo durante todo este año con diferentes cámaras del sector de la seguridad para generar una base de legislación orientada a los servicios de seguridad basados en tecnología. Esperamos que esto sirva de modelo o referencia para futuras leyes provinciales o nacionales.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Ambos caminos son necesarios para cualquier empresa de esta actividad. Quienes ofrezcan prestaciones novedosas y efectivas que mejoren la seguridad de sus clientes, que bajen las tasas de falsos positivos, que faciliten el uso de los sistemas y que brinden, además, un servicio de atención al cliente inmediato y cordial tendrán asegurada su permanencia en el mercado.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Las distintas tecnologías que están desplegándose actualmente (como

#30Años acompañando a la industria



¡Socios
Fundadores!



Portería Virtual



Sistemas de Monitoreo

NUEVO INGRESO

Cerraduras Smart



Sistemas de incendio



Cercos Eléctricos



Control de Accesos



Sistemas de CCTV

Prioridad1 Mobile



Conocé más



IoT, IA, *Big Data*, asistentes virtuales o drones), al integrarse con sistemas de video, de alarmas y controles de accesos, le darán a la industria de la seguridad un poder y una efectividad cada vez mayor. Esto permitirá la expansión y creación de nuevos servicios y controles a futuro que son inimaginables en la actualidad.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Se incrementará la vía inalámbrica, tanto para la transmisión de eventos como para la instalación de sistemas de seguridad. La videodetección de personas y el reconocimiento facial

serán herramientas habituales y la videoverificación quizá sea obligatoria en determinadas jurisdicciones para despachar un móvil policial.

Los teléfonos celulares, por su parte, cada vez más rápidos y poderosos, permitirán tener *apps* de seguridad personal para enviar reportes de diferentes tipos de emergencias de acuerdo a la situación y en modos más inteligentes, naturales y efectivos. Hasta podrían anticipar o alertar situaciones de riesgo tanto en la vía pública (y, vaya uno a saber, incluso podrían identificar y transmitir el ID del teléfono del agresor), como también en el hogar o en el trabajo, al

integrarse a los sistemas instalados en dichos sitios. ■



Ricardo Katz
CEO de PRIORIDAD 1



Marcelo Ronsano
RAM S.R.L.

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Sin dudas, los avances de la tecnología permitieron una evolución en el monitoreo como nunca antes, desde los elementos de detección más eficaces y centrales con diversas prestaciones hasta comunicadores con múltiples vías y video asociado. Sin embargo, creemos que la mayor evolución en estos años fueron todos los servicios que acompañaron estos avances tecnológicos, los cuales representaron un gran desafío para las personas que hacemos monitoreo.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

La verificación inmediata mediante video es una herramienta fundamental para los operadores de monitoreo a la hora de realizar los procedimientos

de seguridad. La videoverificación no solo nos permitió optimizar la seguridad en servicios de monitoreo de alarmas con video asociado, sino que ya es una unidad independiente de monitoreo activo. El video es el monitoreo del presente, ya no del futuro.

- ¿Cuál es la influencia de las *apps* en el negocio del monitoreo?

En estos tiempos del "aquí y ahora", las *apps* cumplen un rol fundamental para los clientes finales. La posibilidad de recibir en su teléfono de forma inmediata las notificaciones de su sistema de seguridad, activarlo y desactivarlo, visualizar cámaras, posicionamiento de vehículos y hasta personas hace del monitoreo un concepto integral y produce una notable mejora en el vínculo entre el cliente y el operador.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

A pesar de que algunas marcas tienen al alcance de los clientes finales algunas soluciones de automonitoreo, creemos que son dos cosas totalmente diferentes.

La estructura de telecomunicaciones, la conectividad, los conocimientos de los operadores y las herramientas que vinculan las estaciones de monitoreo con las fuerzas de seguridad marcan una enorme diferencia entre ambas opciones. La tranquilidad de saber que hay un gran equipo de trabajo detrás del monitoreo de sus alarmas hace que nuestros clientes nos sigan eligiendo ante alternativas autónomas.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

Durante los últimos años se notó

un gran avance en este aspecto. Sin embargo, entendemos que todavía tenemos muchos desafíos por delante entre todas las partículas que componemos este universo que es la seguridad electrónica en Argentina.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Ambos son pilares fundamentales de nuestro rubro. La seguridad es un servicio muy importante para las personas y el compromiso con nuestros clientes siempre fue y será trabajar para ellos. Este camino permitirá ampliar nuestros horizontes para incorporar nuevos clientes y a la vez mantener la calidad del servicio

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Confiamos en que la industria seguirá por este camino de perfeccionar más y más las herramientas actuales. Al margen de esa circunstancia, es imposible imaginar los límites de la tecnología en el campo de la seguridad de aquí a unos años.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Las nuevas herramientas como el video analítico y el reconocimiento facial, entre otras alternativas, y las comunicaciones con mayor cobertura año a año abrirán, junto con las nuevas tecnologías de energía sustentable, un nuevo mundo de oportunidades. Gracias a esto, podremos llegar a nuevos lugares y nuevos puntos de control en las grandes ciudades como así también a lugares donde hasta hoy no hay una red armada. ■



EXCELENCIA EN MONITOREO MAYORISTA

Brindá a tus clientes el servicio
de seguridad que se merecen



**Vigilador
Virtual**



**Monitoreo
de Alarmas**



Rondín virtual



APP personalizada



**TVO 3.0
único en el mercado**



Portería virtual



Familia segura



monitoreoram.com

+54-911-5056-6989

rammonitoreo

PROVISION DIGITAL

SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL

EMPRESA DE SERVICIOS DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL

Somos una empresa con 20 años de trayectoria en el mercado de Seguridad Electrónica, contamos con un personal altamente capacitado para desarrollos de proyectos, instalación y comercialización de equipos de alta seguridad.



NUESTROS PARTNERS



📍 OFICINA CENTRAL BS. AS.

Ramón Castro 1780 - C.P. 1636 - Olivos

🌐 www.provisiondigital.com.ar

info@provisiondigital.com.ar ✉

+54 11 4711 0989 📞

+54 9 280 484 9622 📱

App Tracker 4.0

para empresas de seguridad y rastreo GPS.



1 Convierte los smartphones en rastreadores GPS portátiles 

2 Alta automática mediante código QR 

3 Video streaming con audio en tiempo real 

4 Formularios y encuestas 

5 Rondines de seguridad 

O escanea



Descárgala aquí

bit.ly/NuevaAppTracker

Disponible



www.redgps.com





La app facilita el control de la seguridad a distancia esté donde esté mientras exista conexión a internet, ya que recibe un aviso y puede tomar las acciones necesarias de forma inmediata ante cualquier evento. Así, se puede gestionar desde un disparo de la alarma hasta la apertura de un portón.

RedGps[®]



Flavio Domínguez
Gerente de Desarrollo de
Negocios de REDGPS

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, ¿la tecnología o el servicio?

La penetración masiva de la tecnología, los nuevos dispositivos, sensores y métodos para el procesamiento de la información condicionan el servicio. Por ejemplo, servicios basados en el rastreo, como Uber, no existirían sin una masa crítica de clientes que dispongan de teléfonos inteligentes con capacidad de geolocalización y transmisión de datos móviles. De la misma manera, los sistemas ADAS o DMS no existirían sin procesadores o CPU dedicados a la inteligencia artificial que procesen las imágenes para determinar si un conductor está incrementando el riesgo de colisión, ya sea porque está distraído hablando por teléfono, fumando, o quedándose dormido.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Sí, a través de la videoverificación pueden detectarse riesgos potenciales, abordarlos en tiempo real y producir registros visuales para un análisis posterior. Un ejemplo de esto se da en nuestras soluciones orientadas a flotas: a través del video generado

por el MDVR el operador puede evaluar en tiempo real un problema en curso (como un secuestro) y actuar en consecuencia (por ejemplo, generar un paro de motor, notificar a las autoridades o mantener registros para el proceso forense de un siniestro) o bien desestimarla si se trata de una falsa alarma. Esto se traduce en tiempos de respuesta más rápidos.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Hace tres años, cuando presentamos la primera app de rastreo para dispositivos móviles que permitía el streaming de video, era una novedad en la industria. Hoy son un requerimiento básico: tener un botón de pánico embebido en tu celular, poder iniciar stream de video ante una emergencia, ver lo que está pasando en tu casa o con algún vehículo de tu flota, rastrear o bloquear un activo desde un smartphone, detectar a tiempo mediante notificaciones una fuga de agua o de combustible, detectar un "hombre caído" en un lugar remoto o durante un enfrentamiento; todas estas son herramientas obligatorias en la era del IoT. Tener acceso a esa información en tiempo real mientras estás viajando o jugando al golf permite entender el estado de situación, actuar y acotar el daño potencial, lo que puede marcar la diferencia entre la vida y la muerte o acotar un impacto económico.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Si se refieren a soluciones B2C, como la provisión de dispositivos preconfigurados para trabajar con una plataforma, están en pleno crecimiento. Basta con ver los cientos de modelos de dispositivos de monitoreo disponibles en Amazon, eBay o MercadoLibre para que usuarios finales monitoreen sus activos, sus mascotas, a sus familiares, cuántos pasos dieron en el día o su estado de salud. Es para un nicho del mercado y puede o no afectar a quienes no tengan bien definido quién es su

potencial cliente. En otras palabras, nunca va a cubrir todas las necesidades y, por esto, yo recomendaría que se piense cómo impacta en cada empresa de seguridad.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

En algunos países se adoptaron con más profundidad algunas medidas que han contribuido a la adopción de estas soluciones. En especial, aquellas enfocadas en acotar el riesgo de accidentes, contener los robos de vehículos mediante el uso obligatorio de dispositivos de rastreo (como en el caso de Chile con su ley antiporrazos) o brindar protección en el transporte público de pasajeros con la obligatoriedad del uso de dispositivos de rastreo y MDVRs que reportan a los centros de monitoreo de la policía, como en algunos estados de México (C5). También vemos el avance de normas foráneas relativas a la privacidad personal en Europa, Canadá o los Estados Unidos, las cuales prohíben que los empleados sean monitoreados fuera del horario laboral.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Las soluciones de software que no "evolucionan" quedan obsoletas y mueren. Para nosotros no hay mejor cliente que el cliente existente, que es quien nos genera un flujo mensual recurrente de licencias por muchos años y que, como contrapartida a esa fidelidad, todos los días nos exige ampliar el alcance y la robustez de las soluciones, lo que a su vez nos genera más clientes. Es un círculo virtuoso que requiere mucha inversión en I+D y atención personalizada.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

En nuestro rol de desarrolladores e integradores de nuevas tecnologías,

Conoce nuestro módulo para

Rondines de seguridad

OnPatrol es la plataforma de RedGPS para la gestión y monitoreo en tiempo real de rondines e inspecciones de seguridad.



Conectada al Centro de monitoreo



Rondines Indoor y Rondines Outdoor



Notificaciones y agenda del guardia



Disponible para



www.redgps.com

RedGps

nuestro aporte se traduce en nuevas soluciones.

Tenemos el *pipeline* de desarrollo lleno y estamos duplicando el tamaño del equipo de I+D cada año, así que tenemos unas cuantas soluciones y mejoras muy interesantes que estamos validando en el mercado. Un ejemplo de esto es la aplicación OnDelivery, desarrollada por nuestra empresa y dedicada a la optimización masiva de pedidos y entregas usando IA. También tenemos otras propuestas que están en etapa de QA, prueba o de desarrollo.

- **¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?**

Todo apunta a que, en el futuro, habrá una tendencia al control masivo de objetos, activos y personas, en un punto en el que convergen diferentes tecnologías; en este sentido, el IoT hace que cada día haya más dispositivos y objetos inteligentes que recopilan y transmiten datos constantemente. Esto, junto con la creciente capacidad de las máquinas para aprender y actuar de manera inteligente, transformará todo: desde los *wearables* (que comenzaron

con rastreadores de actividad física y derivaron en una industria de tecnología portátil diseñada para mejorar el rendimiento humano y ayudarnos a llevar vidas más saludables, seguras y eficientes) hasta el *Big Data* y la analítica aumentada, la computación en la nube y en el borde, las realidades extendidas digitalmente, los gemelos digitales y otras novedades y tendencias. Todo esto lo explico en detalle en la entrevista que me hicieron aquí en Negocios de Seguridad, y que está publicada en este mismo número. ■



Patricia Bogani y Matías Scotti
Socios de
LÍNEA SEGURA S.R.L.

- **¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, ¿la tecnología o el servicio?**

Sin dudas ambas evolucionaron a la par.

- **¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la video-verificación?**

No, pero minimizó la importancia

de la acuda. Que el cliente pueda acceder remotamente al evento también es un apoyo para las estaciones de monitoreo.

- **¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?**

Las apps le ofrecen mayor cantidad de información al cliente; de esta manera, modifican la relación de las personas con la empresa. El centro de monitoreo recibe menos llamadas, ya que muchos eventos son resueltos por la información remota. Esto también modifica el sentido de la pertenencia.

- **¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?**

Creemos que es una competencia para las empresas de monitoreo de alarmas, por lo que deberemos implementar argumentos comerciales

y operativos para que aquellos clientes interesados en el automonitoreo de alguna manera sigan ligados a la empresa.

- **Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?**

La tecnología actual se encuentra totalmente aprovechada. Habrá que ver si en el futuro es necesaria una respuesta más amplia.

- **¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?**

Las empresas deberán acostumbrarse a trabajar con clientes con menor sentido de la pertenencia, principalmente las nuevas generaciones de usuarios. Será un mercado capturado por medio de costos y tecnología, totalmente desprovisto de emocionalidad en sus decisiones. ■



Víctor Bravo
Presidente de Sistemas Integrales
de Seguridad - SEGURPLUS

- **¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?**

Hay tecnologías que prometen impactar a corto plazo en el sector de la seguridad y agregar valor al servicio.

- **¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la video-verificación?**

Los sensores y cámaras pueden brindar beneficios significativos al combinar e integrar prestaciones de acciones inteligentes y confirmación de eventos.

- **¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?**

Al permitir la visualización de los registros y controles con implementaciones sencillas de manera remota, las apps influyen de forma positiva en el servicio de monitoreo.

- **¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?**

El cliente conoce el automonitoreo

y lo diferencia de empresas profesionales dedicadas a la seguridad, las cuales tienen experiencia y jerarquía en el servicio de monitoreo con confirmación de eventos.

- **Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?**

Las cámaras del sector tienen siempre temas en proceso de desarrollo que prometen resolver problemáticas a futuro y proponen nuevas reestructuraciones al formato de monitoreo actual.

- **¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?**

La evolución de las centrales de monitoreo y los cambios del mercado y las tecnologías implican la necesidad de adaptarse en conjunto. Serán claves para el crecimiento de

APP SIN COSTO



**CENTRO
MAYORISTA DE
MONITOREO
DE ALARMAS**

**SERVICIO EXCLUSIVO
PARA INSTALADORES
Y CENTROS DE
MONITOREO**

Preservación absoluta de base de datos registrada - Seguro de responsabilidad civil instalador - Estaciones certificadas por norma IRAM 4174 e ISO 9001: 2015 - Socio de GEMM Latinoamérica.

¡INICIÁ TU NEGOCIO DE MONITOREO SIN INVERTIR!

- **Centro de Monitoreo disponible a nombre de su empresa:** para instaladores que inician o centros de monitoreo que deseen bajar sus costos operativos.
- **Monitoreo por turnos:** para centros de monitoreo que no cuenten con personal en franjas horarias complicadas.

PRUEBA 2 MESES GRATIS: *SERVICIO EXCLUSIVO: COMUNICADOR INALÁMBRICO EN **COMODATO**



+54 9 2494 50-1622



contacto@segurplusseguridad.com.ar



Próximamente oficina en Miami



INTERNATIONAL

15 Años en Argentina

**¡EL CONTROL DEL HOGAR
CON UN SOLO CLICK!**

**Conocé nuestro gran lanzamiento:
SEG SMART**

CONOCÉ NUESTRAS SUCURSALES



**SEG
CASA MATRIZ**

Bolivia 1560
Florida Oeste | Bs. As.



**SEG
TEMPERLEY**

Av. Eva Perón 1052



**SEG
CÓRDOBA**

Av. Colón 2317



**SEG
ROSARIO**

Boulevard Seguí 2700
(Esq. Callao)

Atención al cliente | Tel.: (54 11) 7078-2021 - Líneas Rotativas | Mail: info@seg.com.ar

Dirección: Bolivia 1560, Florida Oeste Pcia. de Buenos Aires C.P. B1602AKS, ARGENTINA

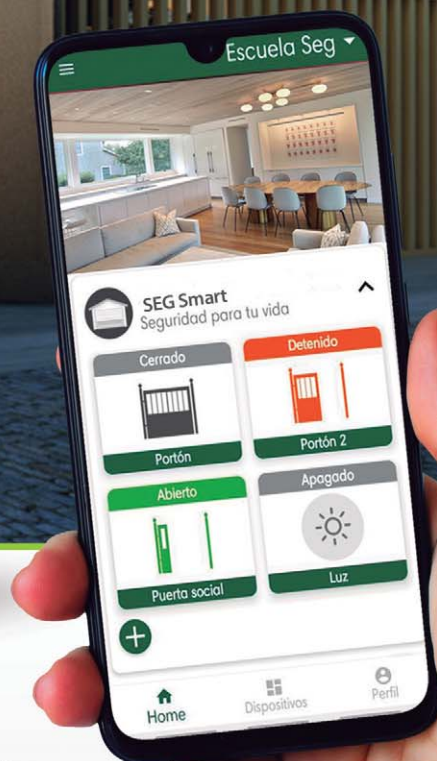
LANZAMIENTO MÓDULOS WI-FI DE 1 Y 4 CANALES



4 CANALES



1 CANAL



Con la aplicación **SEG Smart** podés controlar de forma remota hasta 2 portones automáticos y 2 dispositivos independientes, tales como cerraduras eléctricas, luces y otros artefactos eléctricos.

Disponible para: android  |  iOS

CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

www.seg.com.ar

SEG

INTERNATIONAL
INTERNATIONAL

las empresas tanto la fidelización del cliente como la ampliación a nuevos servicios.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

La tecnología depende de los inte-

reses de quien la utilice, pero estos avances en inteligencia artificial y otras tendencias modificarán nuestro rubro a futuro.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

El monitoreo ofrecerá los más al-

tos estándares de confiabilidad en la transmisión de datos a través de múltiples vías de comunicación y paquetes de servicios avanzados en la nube para las nuevas generaciones. Esto significará una visión renovada para nuestra actividad de la seguridad electrónica. ■



Alberto Zabala
Director de
SIS INGENIERIA

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Ambas han evolucionado mucho y es difícil compararlas, incluso en magnitud. La tecnología ha innovado notablemente, no llegó a su techo, y el servicio que utiliza la tecnología como medio ha acompañado ese crecimiento y también tuvo mejoras en su profesionalización. El resultado de ambos es una mejora sustancial en nuestra actividad.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Lo ha optimizado porque incorporó elementos adicionales a los existentes para dar más veracidad al servicio, utilizar mejor los recursos y aumentar la calidad de lo que hacemos. Esto redundará, entre otras cosas, en una mayor credibilidad, aceptación y responsabilidad del servicio que brindamos.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

Con el crecimiento de la actividad, las legislaciones han pretendido actualizar las regulaciones existentes, muy obsoletas, generadas y orien-

tadas a la seguridad física. La tarea es compleja y a menudo fuera de lo temporal dado el avance ágil de la tecnología. Hemos intervenido, promovido y propuesto, tanto en las legislaciones como en los poderes ejecutivos provinciales y nacionales, iniciativas que contemplan beneficios generales tanto para el sector en sí como para la ciudadanía.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

El automonitoreo, conceptualmente, es comparable con el extinto discador (o llamador) telefónico automático en su acción de informar situaciones provenientes de un sistema de alarmas. Cuando se hace uso de este sistema para denunciar en forma directa un presunto delito, resulta nocivo para la optimización de los recursos públicos, como los despachos de móviles policiales, ya que no utiliza procesos ni protocolos de filtrados que sí se implementan en los Centros de Recepción de Alarmas.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Ambas. La optimización de la seguridad electrónica, como servicio de la seguridad privada, orientada a la prevención, disuasión y denuncia de delitos junto con las nuevas tecnologías aplicadas que ofrece la ISE (Industria de la Seguridad Electrónica), nos permiten ofrecer a los clientes existentes conceptos que optimizan la tranquilidad deseada. Esto mismo es aplicable a nuevos interesados que provengan de usuarios no consumidores de nuestros productos y servicios como de empresas que no se actualicen.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Considero que es un camino que no tiene fin, ya que siempre es posible encontrar nuevas funciones. En un futuro muy cercano nos ha de sorprender la inteligencia artificial aplicada; y, junto con el avance de

las nuevas tecnologías tanto en los sistemas como aplicada a los servicios, ha de redundar en una mejora en la calidad de las prestaciones, tal como ha sucedido hasta ahora.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

En los próximos años habrá un uso masivo y aplicado en el sector de las tecnologías ya existentes, entre las que se encuentran el videoreconocimiento y las verificaciones inmediatas y confrontadas con inteligencia artificial aplicada (que en una última instancia serán manejadas u operadas por personas muy calificadas de empresas muy profesionales, de alta capacitación). Más allá de eso, en las siguientes décadas, dependerá de lo nuevo que resulte y es difícil de predecir.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Se trata de un segmento que está en crecimiento. Es un ítem más que las empresas deberán desarrollar hacia un cliente que día a día necesita más información, estar más conectado con el prestador, tener más a mano todas las variables y, además, tener protección adicional fuera de su hábitat o lugar donde habitualmente se desarrolla.

Las aplicaciones, por otra parte, amplían mucho nuestro campo de acción y traen aparejado un beneficio para la seguridad de la ciudadanía al brindar protección y atención de otras emergencias y avisos a las personas.

- El de logística y seguimiento vehicular, ¿es un segmento compatible o requiere de una especialización que haría perder el foco del negocio?

El concepto, cuando se trata de la seguridad o vigilancia electrónica, es similar para proteger bienes muebles, inmuebles y/o personas ya sea para disuadir, prevenir y denunciar posibles delitos, cambiando el tipo de tecnología para lograr tal objetivo. También se suman particularidades distintivas cuando se incorporan objetivos de control y gestión. ■



¿Sabés por qué somos la marca de Seguridad Electrónica con mayor crecimiento dentro de la Argentina?

En Siera desarrollamos el mercado de todas nuestras líneas de productos **exclusivamente a través de nuestros Canales Oficiales**, lo que constituye un gran cambio en las reglas del juego.

Esta **política comercial** se basa en estar **siempre cerca**, en el **respeto** y en la **confianza**, asegura relaciones comerciales sanas y de largo plazo, que generan un interesante beneficio para todos los involucrados.

Siera es reconocida por sus propios partners, como la compañía con el **mejor soporte comercial y técnico** de la región, proporcionando así un valor agregado único.

La labor diaria refleja un **compromiso** que hace que nuestros partners sientan a Siera como su propia marca.

Acércate a nuestros Canales Oficiales y accede a todos los beneficios de Siera:

- Política de precios unificada
- Respeto al canal de distribución en el mercado
- Productos diferenciales con precios competitivos
- Asesoramiento comercial y técnico para tus proyectos
- Recepción de equipos RMA y seguimiento de los mismos
- Respaldo y presencia oficial de Siera Argentina, en evento del distribuidor
- Cinco líneas de producto para cumplir con los requerimientos más altos del mercado e integración infinita



Lic. Gabriel Ruanoba
CEO de SPS

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Sin dudas la incorporación de la conectividad mediante internet. Desde hace un largo tiempo, todos nuestros sistemas están conectados a la red; esto nos permite brindar más seguridad y un amplio abanico de nuevos servicios.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Cambió muchísimo y para mejor; ver un video para verificar los even-

tos nos permite ser cada día más eficientes y tangibilizar aún más el servicio. Además, nuestros móviles verificadores son el complemento ideal para brindar un servicio de alta calidad.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Tener el control de los diferentes dispositivos de seguridad en el celular es una realidad. Nuestros clientes están muy a gusto e interactúan cotidianamente con nuestra *Smart app* SPS, plataforma que nos permite estar a la vanguardia tecnológica.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Los clientes que adquieren nuestros productos y servicios lo que realmente contratan es SPS, una marca con una trayectoria de 32 años en el mercado y que es sinónimo de calidad, servicio, respuesta y formalidad. Lejos están de no tener un servicio profesional incluido.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

En líneas generales en SPS estamos conformes con las leyes y habilitaciones vigentes. Estamos habilitados, hacemos las renovaciones y trabajamos tranquilos. Obviamente apoyamos cualquier ampliación que sea para mejorar la actividad.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

SPS es una empresa con una larguísima trayectoria; en la que las nuevas generaciones ya están trabajando en la compañía, con energía e ideas innovadoras. Estamos en un plan de crecimiento y ampliación de cartera de servicios y clientes a través del conocimiento de marca que logró SPS a lo largo de los años. El *branding* nos motiva día a día.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

Muchísimo, creemos que todavía hay potencial para ofrecer otras opciones al mercado. Algunas de estas opciones serían, por ejemplo, sumar alarmas y cámaras monitoreadas a muchos mercados aun no explotados, como el control de accesos y la detección de incendio monitoreada.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Yo te cambiaría la pregunta. Sería algo así como "¿crees que la seguridad electrónica tiene futuro sin el monitoreo?". Firmemente, creo que no. A mi entender, todo sistema de seguridad fluye a ser gerenciado, monitoreado y mantenido por empresas profesionales y ampliamente tecnológicas. ■



Alan Costa
Director de Operaciones de
SESYTEL SOLUTIONS

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Ambos aspectos juegan un rol muy importante en el monitoreo actual

y están íntimamente vinculados. Por un lado, la tecnología avanza a pasos agigantados y el consumidor la demanda cada vez más. Como empresas de monitoreo y, por lo tanto, de tecnología, debemos ser coherentes con los adelantos que vivenciamos. Por otro lado, el hecho de que la tecnología avance nos permite brindar cada vez más servicios. Estos son servicios a la medida de cada cliente, en los que el único límite está en nuestra imaginación. Somos empresas de tecnología aplicada a la seguridad y utilizamos la tecnología para brindar el servicio que el cliente merece.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Desde hace varios años podemos dar servicio de videoverificación. Cambiamos el viejo concepto de CCTV (Circuito Cerrado de Televisión) por VSS (*Video Surveillance System* o Servicio de VideoVigilancia). Con un

sistema de VSS, el operador de monitoreo puede cumplimentar uno de los métodos más eficaces de confirmación de eventos; hablamos de las alarmas visualmente confirmadas. La norma IRAM 4177 establece los criterios de diseño y de configuración para los sistemas que permiten la confirmación y la futura norma 4174-2 será la que establezca las metodologías de aquellos diseños.

Este método ha podido suplir y mejorar la respuesta del móvil de acuda, ya que, en cuestión de segundos, se puede observar todo lo que sucede en las inmediaciones de una propiedad. El móvil de acuda, por su parte, tiene un tiempo mucho mayor de concurrencia y luego solo podrá verificar el frente de la propiedad en cuestión.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Extremadamente alta. Según el informe Ditrendia Mobile en España y en el Mundo 2020, dedicamos casi

¿TODAVÍA NO OFRECES MONITOREO A TUS CLIENTES?

TE AYUDAMOS A DAR EL PRIMER PASO

SERVICIO DE EXCELENCIA MONITOREO MAYORISTA

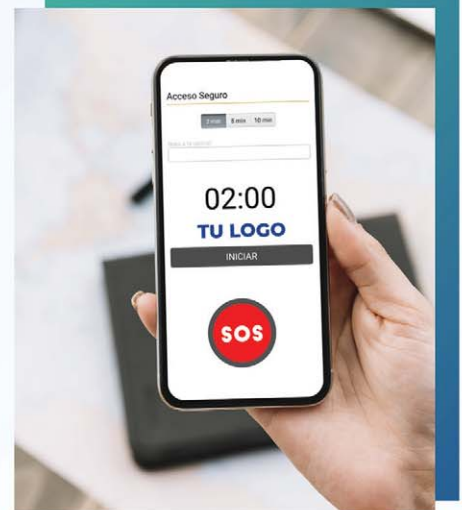


¿POR QUÉ OFRECER UN SERVICIO DE MONITOREO?

- Ingresos recurrentes.
- Fidelización con el cliente.
- Mejora de imagen empresarial.
- Mejor servicio de postventa y mantenimiento.
- Complemento para la seguridad física.

¿QUÉ OFRECEMOS?

- Tarifa 100% plana.
- Recepcionamos señales de vínculos de comunicación telefónico, radial, IP y GPRS.
- Proveemos comunicadores programados.
- Soporte técnico 24hs.
- Atención al cliente en nombre de su empresa.
- App celular personalizada con logo de su empresa.
- Servicio de monitoreo de sistemas contra intrusión, asalto, incendios y cercos eléctricos.
- Servicio de Video verificación, control de horarios y logística vehicular.
- Seguridad para edificios (tótem de vigilancia + portería virtual) y barrios privados.
- Servicios personalizados conforme a las necesidades del cliente final.



BENEFICIOS Y PREMIOS EXCLUSIVOS PARA EMPRESAS QUE SUPERAN LAS 10, 30, 50 Y MÚLTIPLOS DE 100 CUENTAS.

NOS AVALAN MAS DE 30 AÑOS DE TRAYECTORIA Y SABEMOS CÓMO CUIDAR EL FRUTO DE TU TRABAJO.

EMPRESA DE SEGURIDAD
HABILITADA EN



Disposición DI-2019-119-GCABA-DGSPR



RESOL-2020-310-GDEBA-DPOSPMSGP

MIEMBROS DE



CENTRAL DE MONITOREO
ACORDE NORMA IRAM 4174



Tte. Gral. Juan Domingo Perón 3455,
Valentín Alsina
Tel. 0810-999-SESY(7379)
ventas@sesytel.com.ar
<https://sesytel.com.ar/monitoreo-mayorista/>



DIALER

SEGURIDAD ELECTRONICA
SIEMPRE HACIA LO NUEVO



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

DIALSEC

cofem,s.a.
1973

DEKSOR

Honeywell

Acob

POLARIS
energy systems

**SYSTEM
SENSOR**

HIKVISION

Líder de la industria de Video Vigilancia Mundial

alhua
TECHNOLOGY

SOYAL

SEAGATE

Pyronix

TAKEX
DPAUK

digifort

FIRE-LITE Alarms
by Honeywell

EBS

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



VMS

SISTEMA DE GESTIÓN DE VIDEO

Soluciones inteligentes integradas



+20 VERSÁTILES ANALÍTICAS DE CONTENIDO DE VIDEO



ANALÍTICAS VCA



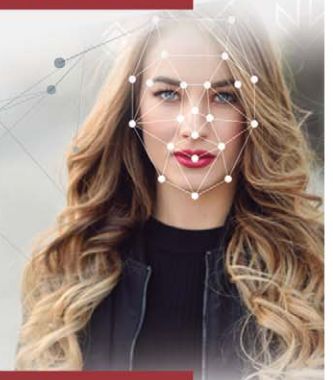
ANALÍTICAS AVANZADAS IPX



ARQUITECTURA ABIERTA

RECONOCIMIENTO DE PLACAS

COMPATIBLE CON EL 99% DE LAS CÁMARAS IP



BIOMETRÍA FACIAL



INTEGRACIÓN CON CONTROLES DE ACCESO Y OTROS DISPOSITIVOS DE RED

RÁPIDO FAILOVER

INTEGRACIÓN POS



REVISIÓN RÁPIDA & POTENTE FUNCIÓN DE EXPORTACIÓN

ANÁLISIS FORENSE

FLEXIBLE & ESCALABLE PERMITE ABORDAR NECESIDADES ÚNICAS Y CAMBIANTES



Llegue más lejos con Digifort

✉ operaciones@digifort.com

🌐 www.digifort.com

📱 [f](#) [t](#) [v](#) [@](#) [in](#) DigifortLatam

48 días completos del año a nuestro teléfono. Si el celular es lo que más utilizan los consumidores diariamente, ¿en dónde debemos estar las empresas de monitoreo? La respuesta es obvia: en el celular de nuestros clientes. Hoy el cliente quiere tener acceso a todo, manejar todo, y si es desde el móvil, mejor. No podemos no darles esa posibilidad.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado “automonitoreo”?

No debemos dejar que nos afecte. El automonitoreo es parte de la actividad, es un servicio más que podemos dar *low-cost*, nos da la posibilidad de seguir teniendo un mercado objetivo. Aquellos que no quieren, no entienden o no pueden pagar un servicio de monitoreo tradicional podrán pagar un servicio de automonitoreo. Lo importante es seguir estando en el celular y en la cabeza de nuestros clientes. Se pueden ofrecer servicios de automonitoreo en los que el CRA participe en situaciones críticas. Automonitoreo no puede ni debe ser sinónimo de *stand-alone*. Debe seguir relacionado con el CRA. Así, la empresa de monitoreo de alarmas sigue siendo la referencia necesaria del usuario, aunque sea de automonitoreo.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

Dependiendo de las jurisdicciones, se ha observado una desigual actitud al respecto. Históricamente, el reclamo de las autoridades hacia las empresas de monitoreo provenía de un argumento que aceptamos como muy válido: tenía que ver con la altísi-

ma cantidad de despachos de móviles policiales como consecuencia de los avisos pedidos que los centros de monitoreo realizaban. En la actualidad esto se ha morigerado con cierta acción pedagógica generada desde las cámaras empresariales del sector hacia las empresas, con el apoyo de una cantidad de material normativo técnico que se ha ido gestando en el IRAM y que hacen del “flagelo de las alarmas no deseadas” uno de sus principales motivos de investigación. Al respecto, las autoridades (con distinto apego según cada jurisdicción) paulatinamente fueron tomando conocimiento y adoptando esta regulación técnica, quizá demasiado tímidamente en las disposiciones que fueron emanando, pero es en cualquier caso un avance que seguramente se perfeccionará con el tiempo.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Siempre es importante balancear ambos conceptos. No es nuevo decir que nuestra cartera actual de clientes es nuestro tesoro máspreciado. De allí seguirán saliendo los mejores negocios con personas que ya confían en nosotros. No obstante, y tal como dijimos anteriormente, los nuevos productos, los servicios y las prestaciones nos acompañan a diario y tenemos que ser capaces no solo de adaptarnos sino también de adelantarnos.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar

al sector?

Adelantarse a los cambios tecnológicos, buscar proactivamente nuevos productos con nuevas funciones que el cliente necesita y tal vez ni sepa que necesita. Está en nosotros despertarle la necesidad y que no sienta que le queremos vender, sino que le estamos resolviendo un problema por el que va a estar orgulloso de pagar. De lo contrario, ante una crisis, lo primero que va a dar de baja es el servicio de monitoreo tradicional, ya que solo se acuerda de que lo tiene cada vez que paga su factura o ve el resumen bancario.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Los pocos cambios que se produjeron en más de tres décadas se acelerarán notablemente. Es probable que la inteligencia artificial, sin operadores, pueda verificar, mediante nuevos métodos de confirmación de eventos, si se trata de un evento real o no. Esto no quiere decir que los operadores de monitoreo no existirán más pero sí que se requerirá menos de sus recursos. Los vigiladores de seguridad humanos serán cada vez más reemplazados por electrónica. La intención de los clientes que requieran automonitoreo va a seguir creciendo. Se incrementará la demanda en servicios de automatización y domótica, aumentará el uso de energías renovables. La llegada del 5G seguramente también va a generar muchos cambios, por lo que debemos estar preparados para que sea algo que mejore aún más nuestra calidad de servicio y de vida en vez de ahogarnos en un “tsunami tecnológico”. ■



- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

La tecnología siempre va muy por delante del servicio y marca el camino de la evolución. La planificación y los desarrollos de los fabricantes, guiados por directrices que marcan los usuarios más adelantados y sus peticiones innovadoras, llevan a las fabricas a generar tecnología. Luego de un tiempo variable, los prestadores van asimilando esas tecnologías en sus mercados, algunos más rá-

pido, otros con la manada y otros nunca; estos últimos son los que van desapareciendo con el transcurrir del calendario.

SoftGuard crea permanentemente tecnología en forma de *software* y lo hace investigando las necesidades y estudiando casos avanzados de uso en el mundo, a través de contactos con usuarios actuales y futuros. Luego plasmamos estas tecnologías y recursos al ponerlos a disposición de los clientes que, en nuestro caso, ya no son solo empresas de seguridad privada, sino todo tipo de prestadores de servicios de seguridad en múltiples segmentos verticales. El tiempo de asimilación es muy variable y puede ir de meses a varios años.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Estamos en el medio de un proceso de cambio permanente y dinámico, en el que la imagen gana cada vez más espacio. Es tan simple como ver que los sensores de movimiento ya traen cámaras y que las cámaras de video ahora reportan eventos de alarma a *software* como el nuestro sin necesidad de un panel de alarmas. Esto es una realidad hace tiempo y cada día se acentúa.

La inteligencia artificial y el *deep learning* tienen el poder de transformar absolutamente nuestro sector y esto se está dando paulatinamente.



SF TECHNOLOGY



Contamos con los mejores productos para fortalecer la seguridad de su hogar



HIKVISION



Pyronix
HIKVISION



Honeywell

PELCO

En unión con
**grandes
marcas**



EBS

ahua
TECHNOLOGY

DSC



ventas@sf-technology.com
info@sf-technology.com



www.sf-technology.com



(+54) 11-4923-0240

La videoverificación, más allá de ser parte de la exigencia normativa en muchos países y ciudades, representa un enorme ahorro al evitar despachos innecesarios, tanto para el prestador de monitoreo como para las autoridades públicas, e impacta en los impuestos de todos los ciudadanos. Para el mercado de Latinoamérica, podemos estimar que un 30 % de las empresas prestadoras la utilizan, aunque parcialmente y no en toda su masa de clientes en servicio. En España y Portugal este número sube a más del 60 %.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Desde mi punto de vista, es un cambio de 100 % del enfoque, porque lleva la visión atrasada de la seguridad de las cosas a la renovación total de enfocar la seguridad en las personas; esto incluye obviamente la extensión del cuerpo que es hoy en día el *smartphone*.

Una *app* debe incluir todo el servicio prestado para hacerlo real y tangible, y debe ser el único terminal de operación del usuario final. En la *app*, el servicio se transforma en algo emocionalmente valorable, que debe justificar totalmente la motivación de pagarlo y no querer perderlo nunca. Sin la *app*, el servicio que ve un cliente sin eventos se reduce a un cartel en la puerta y una factura mensual; es un servicio invisible y, como tal, prescindible en determinadas circunstancias.

Los fabricantes de paneles brindan *apps* para sus paneles. En cambio, nuestra *app* es compatible con todos los paneles, con todos los GPS y con todas las cámaras de video; con esto nos aseguramos la capacidad de contener todo el universo de sistemas que se conectan a monitoreo. No existe casi ninguna empresa 100 % monomarca en equipamiento instalado a clientes y tampoco sería la situación ideal para hacer felices a todos los usuarios.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Yo creo que el automonitoreo es un fenómeno que se deriva de la vocación del usuario final por automatizar su día a día. En muchos casos, al llegarle la oferta de sistemas que permiten esa autogestión de mano del instalador de confianza (en este caso kits de alarma), el cliente los recibe con beneplácito. La tecnología para seguridad se produce con

la meta clara de masificarla y obviamente este tipo de surgimientos que van en esa dirección vamos a verlos cada vez más seguido.

Pensando en términos de prevención y respuesta de seguridad real, me parece que es mucho más eficiente un centro de monitoreo operado por expertos 24/7, pero el mundo es un universo muy amplio y siempre habrá clientes para todas las opciones. Yo no veo una afectación real si el prestador comprende que debe darle al cliente todas las ventajas del automonitoreo con una *app* ágil de gestión; siempre se puede sumar el *plus* de profesionales que operen las agencias que sean necesarias y ajustar costos para un cliente más independiente que gestiona su sistema por sí mismo.

- Desde el punto de vista legal, ¿acompañó la legislación al avance de la actividad?

La legislación siempre corre detrás de la tecnología. La diferencia en Argentina es que la mayoría de las asociaciones y cámaras se han puesto de acuerdo en estudiar, trabajar y elevar su propio proyecto de legislación para la actividad. Esto garantiza que el sector defina sus prioridades y su conexión con la evolución y la ponga a disposición de las autoridades legislativas en cada jurisdicción.

En referencia a un posible futura ley, el proyecto que el sector acaba de compilar es una maravilla en términos comparativos con la región.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

Las empresas deberán comprender que es necesario dar ambos pasos. Primero deberán entender que con la seguridad de "las cosas" no alcanza, porque no se logra crecimiento exponencial. Hay que seguir el modelo de la 6D para llevar el servicio a ámbitos masivos.

Los prestadores de monitoreo deben hacer un *drill-in* en sus clientes para entender a qué nuevos mercados pueden llevarlos. Un directivo de una empresa de seguros como cliente de monitoreo con una alarma en su casa puede llevarte a 10.000 clientes más. Simplemente uno que nos lleva a 10.000. Esta labor debe hacerse con el foco en negocios de *apps* apuntadas al *human monitoring*. Fidelizar va por el mismo camino:

se fideliza materializando el servicio que normalmente es invisible y las *apps* nos permiten hacerlo visible y permanente, de uso cotidiano.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

En monitoreo, la tecnología para míes básicamente lo esencial a lo que hay que prestar atención. La búsqueda de nuevos servicios y de la fidelización de los clientes viene dada por la habilidad del empresario (que define los negocios) para detectar lo que surge a nivel tecnológico y decidir cómo aplicarlo, con reglas de negocio eficientes, a su actividad. Hay que tener en mente siempre cómo piensa el cliente, pensar como cliente cada funcionalidad antes de crear la regla de negocio para explotarla.

Otra cuestión esencial es aprender a comercializar acorde a estos tiempos, sobre redes sociales digitales y haciendo SEO y SEM para llegar a ese mercado masivo que se procura lograr. Es necesario entender que la era del vendedor de autos o cursos de inglés de maletín se terminó.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

Muy enfocado en la persona, en dar seguridad en cualquier horario, en todo lugar. Muy basado en video inteligente y todo concentrado en *apps* en el celular o como se llame lo que lo traiga el futuro. Todo se procesará en la nube y seguramente cada año que pase habrá menos personas en el desarrollo del servicio, ya que serán reemplazadas por sistemas, cada vez encargados de un mayor número de funciones.

Lo que viene por delante es fascinante y movilizador, y solo aquellos hiperactivos y proactivos van a sobrevivir a semejante cambio de condiciones de éxito. ■



Lic. Daniel Banda
CEO SOFTGUARD TECH CORP.



**SEGURIDAD
MARTINEZ**

HIKVISION

DEALER PARTNER

**Distribuidor mayorista de
seguridad electrónica**

dhua
TECHNOLOGY

intelbras

ezviz

P.A.R.A.D.O.X. SECURITY SYSTEMS

JFL ALARMES

ZKTECO

TAKEX

UBIQUITI NETWORKS

WD Western Digital

- Envíos a todo el país
- Atención y asesoramiento al gremio



- Garantía ■
- Soporte técnico ■
- Servicio posventa ■

**CCTV - Videoportería - Control de accesos - Alarmas
Cercos electrificados - Cables y accesorios para el instalador**

📍 Av. Santa Fe 2300 | Martínez | Prov. Bs. As.

☎ 011 4792 1418 / 4793 7105

📞 +54 9 11 2585 7462

✉ info@seguridadmartinez.com.ar

🌐 www.seguridadmartinez.com.ar

📷 📱 seguridadmartinezargentina

STARX
SECURITY

Somos seguridad


TODO LO QUE NECESITÁS


PARA UNA INSTALACIÓN,

EN UN SOLO LUGAR


Paneles, sensores, baterías, sirenas, magnéticos, barreras, comunicadores, controles remotos, cables de la mejor calidad y al mejor precio.



Asesoramiento especializado  sin cargo

Plazo de pago de hasta 210 días 

Cambio de producto  ante fallas

Importamos y distribuimos las primeras  marcas internacionales en seguridad

**NUEVO PUNTO
DE ENTREGA**
ZONA SUR




ALSINA 587,
BURZACO

Consultá a tu vendedor
por el lugar de retiro
más cercano


ENTREGA SIN CARGO EN TODO GBA Y COSTA ATLÁNTICA



 011 2150 8700

 ventas@starx.com.ar

 **Sede central:** Pepirí 758,
Parque Patricios, CABA

 + 54 9 11 2617 3712

 www.starx.com.ar

STARX ENERGY



LA BATERÍA IDEAL
PARA CADA USO



RESIDENCIAL



COMERCIAL



SISTEMAS DE
SEGURIDAD



EQUIPO MÉDICO



ENERGÍA SOLAR



HERRAMIENTAS



COMUNICACIONES



EL ESTÁNDAR MÁS ALTO



ELECTROLITO
ABSORBIDO/
VLRA



CICLO
PROFUNDO



LITIO
POLÍMERO



LITIO-ION



PILAS



SERIE EV



www.starxenergy.com.ar



Mario Koch
CEO de
STARX SECURITY S.R.L.

- ¿Cuál fue la evolución más importante del monitoreo, la tecnología o el servicio?

Desde nuestro lugar de distribuidores mayoristas, pensamos que la tecnología fue el avance más importante. Es, de hecho, lo que consideramos que nos permite ofrecer un mejor servicio tanto a las empresas de monitoreo como a los instaladores y, por ende, a sus clientes. De esta forma, se crea una cadena en la que los avances tecnológicos dan el puntapié inicial para ofrecer un servicio de calidad.

Por supuesto que el componente humano tiene que acompañar esta evolución y capacitarse para estar siempre actualizado. Por eso nos enorgullece ofrecer entrenamientos gratuitos a nuestros clientes, una modalidad que venimos llevando adelante con las marcas.

- ¿Cambió la manera de prestar monitoreo con la incorporación de servicios asociados, como la videoverificación?

Sí, totalmente. Es un factor adicional que, mediante una mejora tecnológica (en la calidad de la imagen y la precisión), aporta mayor seguridad y permite cerciorarnos de los acontecimientos que queremos monitorear. Esta necesidad está muy bien cubierta en los paneles inalámbricos como el Serenity™, de la empresa israelí de Crow, que permite la verificación de imágenes y *video streaming*. Además, aloja las imágenes en un servidor en caso de que se requiera acceder a ellas *a posteriori*. Otros paneles de seguridad que incluyeron la videoverificación entre sus presta-

ciones son los Shepherd™, también de Crow. Son compatibles con una amplia gama de sensores de *telecare*, dedicados al cuidado de las personas mayores o con movilidad reducida, ya que cuentan con detectores de caídas y recordatorios de toma de medicamentos, por nombrar solo algunas de sus prestaciones.

- ¿Cuál es la influencia de las apps en el negocio del monitoreo?

Contar con una *app* de monitoreo es una demanda muy habitual en los consumidores finales en el presente. Con el gran rol que tienen los celulares en nuestra vida cotidiana, ya que se concentra gran parte de nuestras actividades diarias en ese único dispositivo, la posibilidad de monitorear la seguridad de los espacios desde una aplicación es una ventaja y comodidad enormes.

- ¿En cuánto afecta al sector el denominado "automonitoreo"?

Con la facilidad que aportan las *apps* y el "ahorro" que implica no contratar a una empresa de monitoreo, el automonitoreo da la impresión de ser una gran comodidad. Pero esto no quiere decir que sea siempre la mejor solución para el consumidor final. Esta preocupación compete con muchas otras de la vida cotidiana; es frecuente que no se le preste la debida atención y se dejen pasar acontecimientos u ocurran accidentes. Por este motivo, al contar con el servicio de una empresa de monitoreo, las personas pueden respirar tranquilas sabiendo que dejan su seguridad y cuidado en manos de una empresa confiable, que da un buen servicio y dedica toda su infraestructura a garantizar su bienestar. Entonces, aunque la opción del automonitoreo parezca tentadora, el respaldo de una empresa de monitoreo es irremplazable.

- ¿Hacia dónde será el próximo paso de las empresas? ¿Buscar la fidelización del cliente existente o ampliar horizontes con nuevas prestaciones?

¿Por qué no ambos? Hay que apuntar a seguir acompañando y asistiendo a nuestros clientes existentes, escucharlos y responder a sus demandas. Por eso ofrecemos un servicio de pre y posventa exclusivo, *stock* permanente y una enorme diversidad de opciones de financiación. Pero tampoco hay que olvidarse de la innovación y las nuevas prestaciones que vienen con ella.

Estar al tanto de las nuevas tendencias es fundamental para mantenernos relevantes y activos en el rubro, y de esa forma diversificar nuestra cartera de clientes, lo cual es siempre saludable.

- Desde el punto de vista de la tecnología, ¿qué más le puede aportar al sector?

El rubro de la seguridad en general, y del monitoreo en particular han avanzado a pasos agigantados y en varias direcciones gracias a las nuevas tecnologías. Considero que el gran aporte son todos aquellos productos que contemplan el cuidado de las personas. Ya no pensamos la seguridad como un simple monitoreo del espacio, sino como un servicio integral, más abarcador. Así se llegaron a desarrollar paneles como el Shepherd™, que traspasan los límites de la seguridad y les dan a las empresas la posibilidad de ampliar su horizonte de comercialización. Esta familia de productos diseñada por Crow se destaca por su línea de cuidado de personas mayores o personas con movilidad reducida, que aporta tranquilidad y facilita el día a día de los usuarios y sus familias.

Además, al integrarse con la domótica del hogar, puede controlar dispositivos, climatizadores, electrodomésticos y hasta monitorear la calidad del aire. Su canal de voz de doble vía, entre la central de monitoreo y quien activa un pánico, permite una respuesta inmediata a una urgencia tanto médica como policial, lo que ayuda a tranquilizar al cliente.

- ¿Cómo creen que será el monitoreo en las próximas décadas?

No podemos pensar este asunto separado del desarrollo del monitoreo en nuestro país. Lo cierto es que nos encontramos en un momento en el cual estamos a la vanguardia del monitoreo a nivel mundial con empresas muy dedicadas, que incorporan constantemente nuevas tecnologías y recursos.

Ya no se trata simplemente de empresas que ofrecen un servicio de seguridad que se limita a vigilar y observar. Se han transformado en empresas que brindan servicios de cuidado integral de las personas.

Por otra parte, se están desarrollando nuevas tecnologías y recursos abocados a mantener la seguridad de las personas, cuidar su salud y resguardarlos de incendios. Creo que hacia allí se dirige el rubro. ■

TERMINALES DE RECONOCIMIENTO FACIAL



Ahorre tiempo, Disfrute la vida

FÁCIL de INSTALAR
FÁCIL de INTEGRAR

www.uni-ubi.com.ar

NUEVO referente en
RENTABILIDAD y PRESTACIONES



Uface 3 / Uface 3 Pro

- Capacidad de rostros: 1000
- Reconocimiento facial de alta performance
- Reconocimiento facial Dual Live Detection
- Reconocimiento dual por tarjeta RFID y Mifare
- Detección en vivo
- Velocidad de reconocimiento inferior a 1 segundo
- Pantalla táctil COLOR 2.8"
- Alimentación 5 v
- USB para descarga de datos
- Wifi

Sdk push disponible + APIs para integradores y desarrolladores

Distribuidores oficiales en Argentina

12 meses de garantía



Eficiente y Seguro



Detección Multi-usuario



Soporta escenarios complejos

BIOCARD
TECNOLOGIA

Diseñamos y desarrollamos soluciones a medida, eficaces y sustentables
Controles de acceso biométrico y sensores de temperatura corporal

SUPREMA
SECURITY & BIOMETRICS

ZKTECO

HIKVISION

DAHUA
TECHNOLOGY

EMENO

uni-ubi | UFACE

Todos los logos y marcas están registradas por sus fabricantes

Iberá 2618 PB (C1429CMJ) C.A.B.A. | +54 11 - 4544-5898 | biocard.com.ar | info@biocard.com.ar | [in](#) | [ig](#)



AVIGILON™

a Motorola Solutions Company

Inteligencia artificial

Las soluciones Avigilon están integradas al Control de Accesos junto con herramientas de inteligencia artificial ofrecen la información correcta en el momento adecuado para tomar las mejores decisiones.



SALTO

inspired access

Cerraduras inalámbricas

Soluciones avanzadas de cierre electrónico y Control de Accesos haciendo más fácil, cómoda y segura la vida diaria de los usuarios de nuestros sistemas.



suprema

digicon

SALTO

AVIGILON

Hanwha
Technin America

PROVISION ISR

+ 54 11 4862.5054

Pringles 1267, C1183AEW, CABA, Argentina

ventas@dramstechnology.com.ar

www.dramstechnology.com.ar

SUPrema

FaceStation F2

Terminal que combina el reconocimiento facial visual e infrarrojo con un algoritmo de deep learning único.



100.000 huellas y
50.000 rostros (1:n)



Módulo detección
de temperatura opcional



Detección de
barbijo



Compatible con credenciales
móviles (BLE y NFC)



digicon

Molinetes Catrax



Digicon reconocida por el diseño de molinetes, pasarelas y puertas de acceso. Aplica un concepto totalmente revolucionario que sus productos rompen los paradigmas de aplicación actual.

Farpointe Data

LIXX

SECURITRON

neural
LABS

Theia
TECHNOLOGIES

TAMRON

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

DRAMS
TECHNOLOGY S.A.

Aplicaciones móviles para control y gestión de la seguridad

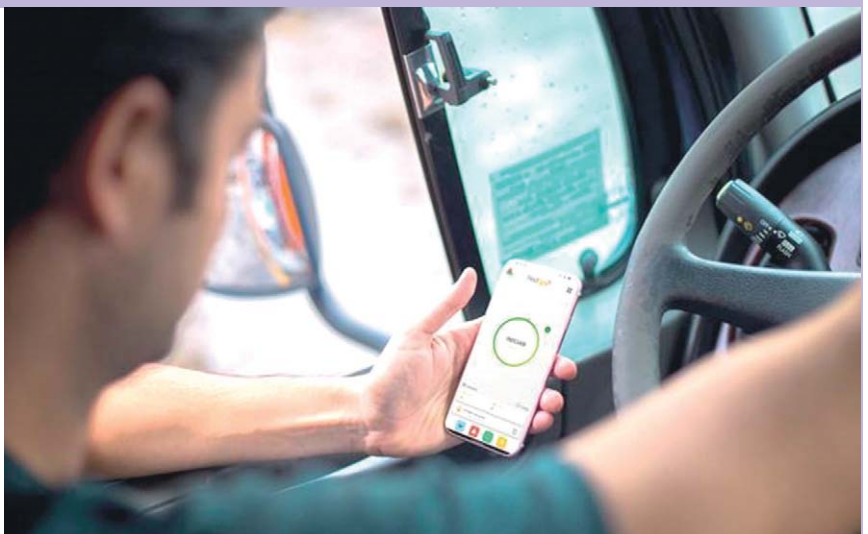
De la virtualidad a la realidad

La influencia de las aplicaciones es cada vez mayor y no hay ámbito en el que no se apliquen. La seguridad es, sin dudas, uno de los nichos más adecuados para potenciar su crecimiento y así sumar prestaciones para el cliente final.

La influencia de las *apps* en el negocio del monitoreo es, podríamos decir, determinante. Hace tres años, cuando se presentó la primera *app* de rastreo para dispositivos móviles con *streaming* de video, era una novedad en la industria; hoy ya es un requerimiento básico.

Actualmente, las *apps* de rastreo permiten acceder a información en tiempo real con aplicaciones para controlar y asegurar los recursos de una empresa. Esto incluye mejorar la gestión de las flotas, entender el estado de cada situación para actuar y acotar el daño potencial (lo que puede marcar la diferencia entre la vida y la muerte o, en otros casos, reducir el impacto económico de cualquier contingencia). Y todo esto mientras el usuario viaja o juega al golf.

Este *boom* de las *apps* permitió crear soluciones para monitorear todos los vehículos pertenecientes a una organización de un modo eficaz y a un costo asequible para empresas de tamaños y sectores diferentes. Y es que estas *apps* son mucho más accesibles para empresas y personas en comparación con los dispositivos de geolocalización. Si bien estos últimos hoy en día ofrecen funcionalidades más "avanzadas", son la innovación que las *apps* siguen para recoger cada vez más datos de los vehículos, los cuales pueden tratarse luego en la plataforma de monitoreo.



El interés de la población y las empresas por usar estas *apps* empujaron la demanda de soluciones de monitoreo, y organizaciones como RedGPS se dedicaron a desarrollar nuevas herramientas para el control y la vigilancia. Esta demanda es mayor en países donde la inseguridad y el alto grado de incidentes que involucran a conductores o personas de interés hace cada vez más importante plantear medidas de seguridad. Una alternativa interesante es el uso de estas *apps*, que, además de prevenir incidentes y las malas prácticas que los provocan, registran los datos de los activos tanto para ayudar a operadores y analistas a tomar acciones oportunas y responder rápidamente

como para facilitar el trabajo policial con alertas en tiempo real.

Es por esto que el papel de las *apps* de monitoreo y rastreo es clave en la industria, y son una tendencia que ya no va a dar vuelta atrás. Un ejemplo claro lo podemos ver en la AppTracker de RedGPS, muy solicitada para el control y la gestión de la seguridad porque cumple con un propósito para el cual hace años no existía una solución completa y asequible.

APPS: DE LO VIRTUAL A LA REALIDAD

La capacidad creciente de estas *apps* les ha procurado un papel central en las estrategias de seguridad de las ciudades latinoamericanas que comienzan su transformación en *Smart Cities*. Casos de éxito en ciudades como Bogotá, Lima, Panamá o la Ciudad de México muestran que el desarrollo y la implementación de las *apps* de geolocalización y monitoreo han mejorado el control y la gestión de la seguridad porque, po-



nen al alcance de todos el servicio de localización y pueden enlazarse con las autoridades para tener una respuesta inmediata ante una solicitud de apoyo o alerta.

Por esta razón, la seguridad en el transporte público y los sistemas de movilidad son dos de los elementos que se reforzaron con el uso de la tecnología GPS. Las aplicaciones de *tracking* y monitoreo dan información para analizar los riesgos y las incidencias asociados a la seguridad de activos, conductores y pasajeros, lo que se traduce en una mayor protección para vehículos, mercancías y trabajadores. Aquí radica otro potencial de estas *apps*: la administración y gestión de vehículos por GPS es una de las más sólidas soluciones ante la preocupación de los conductores por sufrir un incidente o de ser asaltados, un problema que lamentablemente es cada vez mayor.

Otra de las ventajas de las nuevas tecnologías es su capacidad de personalización para los problemas específicos de regiones particulares. Es más: en el caso de las *apps*, implementarlas como solución sin la capacidad de personalizar el desarrollo no es suficiente para mejorar el control y la gestión en temas de seguridad. Esta es una de las mayores fortalezas de las aplicaciones: se las puede



adaptar prácticamente a la medida de cada problema o situación. Esto fue posible gracias a la investigación y el desarrollo acumulados durante años de experiencia en la programación de aplicaciones móviles a través de distintos lenguajes, la creciente capacidad de las máquinas para aprender y actuar de manera inteligente, la capacidad del IoT para conectar cada día más dispositivos y objetos inteligentes que recopilan y transmiten datos constantemente, el *Big Data* y la analítica aumentada para procesar la masiva cantidad de datos generada y más. Y todo esto es gestionado a través de una plataforma de monitoreo, movilidad y gestión de flotas.

Afortunadamente, ya hay *trackers* de monitoreo y geolocalización que

mejoran y resuelven las deficiencias de los sistemas actuales, que pueden utilizarse incluso para monitorear y medir rondines de guardias o policías, y que están al alcance de las empresas y los usuarios debido a su fácil implementación. De hecho, con solo escanear un código QR es posible registrar todas las *trackers* necesarios en la plataforma, ya sea de personas, guardias o activos, para comenzar a reportar en segundos.

Las *apps* en general, y las aplicaciones móviles para monitoreo y gestión en particular, están justo en el punto de máximo de su desarrollo. Gracias a su bajo costo y su rápida implementación, hoy son un requerimiento básico que sin lugar a dudas determinará el rumbo de la industria en los próximos años. ■

Negocios de Seguridad®

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

Difusora de conocimiento

Motor de crecimiento

Confiable

FORMATO IMPRESO Y ONLINE



@negociosdeseguridad



HIKVISION®

Terminales de Reconocimiento facial



Nuevos Kits de Video Porteros



Hikvision Latam



Hikvision Argentina
ventas.argentina@hikvision.com

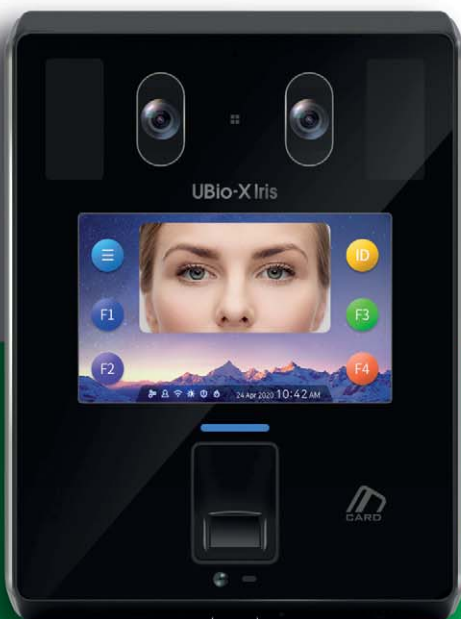
Incorporará la última tecnología en soluciones de control de accesos

UBIO-X IRIS

El nuevo control de acceso y terminal de tiempo y asistencia con reconocimiento de iris y sensor térmico integrado.

Reconoce al iris a hasta 50cm de distancia al mismo tiempo que mide la temperatura del usuario.

Su alto rendimiento garantiza una velocidad de emparejamiento de hasta 40.000 templates por segundo brindando una mayor seguridad.



AC-1100

La terminal de gestión y control de accesos y horarios, permite la autenticación multimodal, identificando al usuario a través del uso de tarjeta RFID, llave móvil y clave numérica o PIN.

Admite comunicación con sistema de tarjeta móvil y de Bluetooth para mayor conveniencia y comodidad.



UBIO-X FACE

Posee la última tecnología en reconocimiento facial. Es capaz de identificar personas a una distancia de hasta 3 metros, aún con la presencia del barbijo, al mismo tiempo que mide su temperatura corporal.

Prohíbe el acceso a aquellos que posea una alta temperatura y da un aviso ante la ausencia de barbijo.



La seguridad en las urbanizaciones privadas

El crecimiento de los sistemas electrónicos aplicados

Para encontrar soluciones a la creciente inseguridad en countries y barrios privados, la seguridad electrónica ofrece un abanico de opciones que incluye desde el control en el ingreso hasta un centro de monitoreo interno. Aquí, las mejores opciones y alternativas.



Una alarma para el hogar permitirá proteger los bienes, brindar confort y sobre todo cuidar lo que más quieres, tu familia.



Diego Madeo
diego.madeo@garnet.com.ar

Con el incremento del delito en las urbanizaciones privadas, la ilusión de vivir alejado de la inseguridad se desvanece. ¿Cuál es el motivo principal para vivir en un barrio cerrado? Quizás la tranquilidad y el contacto con la naturaleza sean factores a considerar, pero sin dudas lo más buscado es la sensación de seguridad. Sin embargo, en los últimos años, el incremento del peligro que ingresa sin control perjudica a miles de familias que pagan por un servicio que, a veces, no resulta eficiente.

EL PLAN MAESTRO: SOLUCIONES GLOBALES PARA UN BARRIO CERRADO

Cuando hablamos de seguridad en una urbanización privada, debe contemplarse la centralización en un profesional idóneo. Debe tener pericia técnica y profesional necesaria para relevar y generar una serie de acciones basadas en soluciones tecnológicas, acompañadas del recurso humano, y así llevar adelante la estrategia integral de protección. Usualmente, estos relevamientos no suceden en la planificación y concepción del barrio y se dejan para el final, o peor aún, se toman medidas como reacción frente a hechos delictivos. Esto lleva generalmente a malas decisiones de inversión y soluciones ineficientes.

El consultor traza su profesionalismo desde la parte activa del resguardo, e integra cada uno de los sistemas para hacer un todo. Es muy importante resaltar que las áreas temáticas destacadas a continuación son las más estudiadas a la hora de presentar un plan.

- **Accesos y su control.** Generalmente se combina la tecnología con los recursos humanos de monitoreo. Controles de accesos que permiten el ingreso de propietarios y visitas con *tags* vehiculares o tarjetas personales y lectores de RFID o de huella dactilar son los más utilizados, más allá de las validaciones en los sistemas de barreras que permiten o niegan el ingreso de un vehículo. Los sistemas de control de accesos también producen un registro his-

tórico de movimientos y muchas funciones más que se podrán integrar con otros dispositivos.

- **Protección en perímetros.** Muchas veces, la idea de una estética visualmente agradable puede dejar el cuidado de lado. Los perímetros son la primera línea de defensa y el profesional de seguridad es el único encargado de evaluar las condiciones, ya que trabajará en la mitigación de las posibles falsas alarmas producidas por el clima y la vegetación. Comúnmente se trabaja sobre los puntos vulnerables a través de cámaras, cercos eléctricos, cables microfónicos, sensores de movimiento y otros dispositivos.
- **Rondines para vigilancia de puntos estratégicos.** La finalidad es inspeccionar y controlar determinados puntos fijos. A través de una observación en el lugar, se efectúa una evaluación ambiental y se actúa en caso de que exista una emergencia. Generalmente se deja constancia electrónica de que la tarea de observación fue realizada con éxito y queda registrado en el sistema central o bien puede ser auditado por un centro de monitoreo externo.
- **El centro de monitoreo interno.** Un barrio cerrado idealmente debe contar con dos centros de monitoreo, uno interno y uno externo; este último servirá de auditor y apoyo de la actividad dentro del barrio cerrado. Una plataforma integral de monitoreo de alarmas mostrará en pantalla de manera inmediata cualquier evento de los distintos sistemas eléctricos de seguridad que la constituyen. Esto incluye los eventos que reporten las alarmas de las casas particulares para ser atendidos y procesados por el personal de guardia, quienes podrán dar una respuesta inmediata y gestionar de forma eficiente el despliegue del personal para que acuda al domicilio y dé asistencia al residente ante la emergencia.

ALARMAS PARA CASAS

La última capa de seguridad en un barrio privado es la residencia mis-



La migración del delito en las urbanizaciones está en pleno crecimiento. **Estar conectado con tu sistema de seguridad es de suma importancia**

ma. Según un estudio realizado por el Consejo Asesor de Countries en ALAS (Asociación Latinoamericana de Seguridad), bajo la dirección del Dr. Raúl Castro, se concluyó que generalmente se cometen delitos complejos porque se comprueba que casi el 90 % lo hace con armas de fuego directamente en la vivienda. Entonces, aquí comenzamos a entender la importancia de tener un sistema de vigilancia que permita detectar el ingreso, inclusive en el mismo perímetro del terreno.

En principio, debemos destacar que podemos optar por sistemas cableados o sistemas inalámbricos. Estos últimos permiten instalaciones sin necesidad de tediosos cables. Los detectores serán los encargados de proteger los ambientes internos y externos, con los que podremos resguardar los perímetros. En este sentido, se torna importante la posibilidad de crear zonas exclusivas, por ejemplo, para proteger el perímetro de la piscina, lo que nos permitirá proteger la vida de los niños. Afortunadamente, las alarmas han evolucionado notablemente en los últimos años; gracias a las posibilidades que brinda hoy internet, las alarmas Garnet son capaces de conectarse y brindar innumerables servicios.

También existen detectores especiales, como pueden ser los de monóxido de carbono o detectores de humo, que permiten la detección de principios de incendio. Además, botones de pánico distribuidos por la

vivienda podrán dar alerta de emergencias médicas o policiales al instante para reportarla, por ejemplo, a un centro de monitoreo.

Los sistemas de alarmas Garnet buscan preservar la vida de las personas, pero, además, en la actualidad se convirtieron en soluciones que brindan confort. Ejemplos claros de esto son la automatización de luces para ahorrar energía, encender la calefacción antes de llegar a casa o encender automáticamente las luces del parque cuando un intruso está cerca. Además, actualmente los clientes tienen la posibilidad de vivir una experiencia de usuario distinta y más amigable gracias al uso de una *app* asociada al sistema de protección.

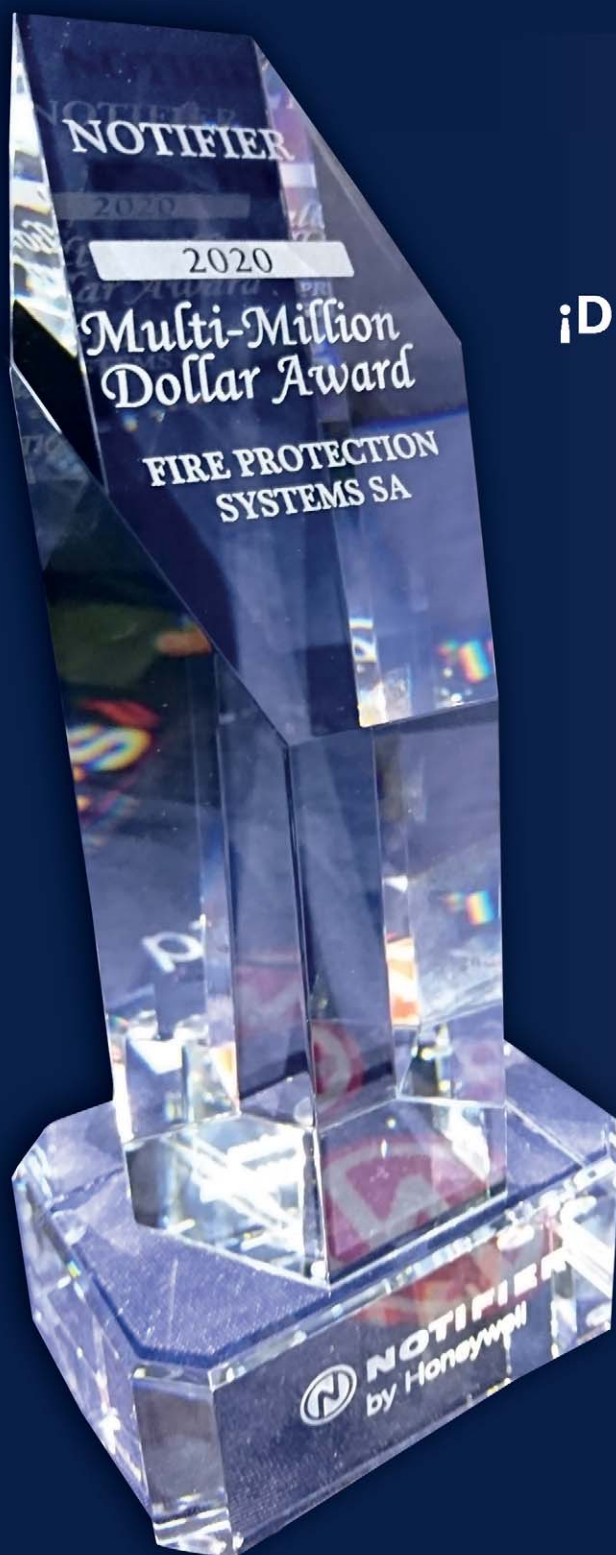
Los equipos de Garnet Technology permiten comandar a distancia el panel de alarma en su totalidad, observar cámaras y verificar si una alerta es real, entre muchas funciones más. Todo esto es gracias a las redundancias de la comunicación digital que los equipos gestionan de forma automática.

En conclusión, para el resguardo en las urbanizaciones privadas, los sistemas electrónicos de seguridad son una necesidad sin precedentes. Sin embargo, será imprescindible trabajar junto a consultores expertos que miren el todo, que gestionen un plan maestro que pueda actualizarse constantemente, y que este plan sea parte de la inversión necesaria para el desarrollo del emprendimiento. ■



Sentir que estas protegido, es importante.

La central de alarmas domiciliaria es el complemento necesario ideal para obtener una mayor seguridad.



¡DISTRIBUIDOR DEL AÑO!

**“Multi-Million Dollar”
en Argentina**

Llegar es importante
mantenerse,
“MUCHO MÁS”

*Gracias a nuestros clientes
por acompañarnos “SIEMPRE”*

Simplemente...

 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



Serie CONVENCIONAL

Paneles de 2, 4 y 10 zonas



Serie FIREWARDEN

Centrales de detección de incendio,
multiplex avanzada con
comunicador digital apto monitoreo



Serie ONYX

Paneles de Inteligencia distribuida.
Flexibles, Expandibles y compatibles con versiones anteriores.
Facilmente integrable a redes y BMS.
Múltiples canales de audio digital integrables.
Rapida Programación, Uso y Mantenimiento.



Audio Evacuacion Digital

DVC

- Integración Full con Serie ONYX
- Opcional telefonía de Emergencia

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

Cómo elegir el sistema VMS más adecuado para nuestro proyecto

El gerenciamiento de video suele ser un "cuco" al que algunos profesionales no se le animan. Sin embargo, con pasos sencillos y a través de sistemas sencillos se pueden resolver todo tipo de proyectos de seguridad.

Los *Video Management System (VMS)* son cada vez más populares gracias a sus plataformas abiertas y a su grado de integración con distintos dispositivos de diferentes fabricantes. Estos sistemas se adaptan a diversas arquitecturas de red, permiten integrar prácticamente cualquier marca y modelo de cámara y dispositivos IP, no tienen un límite de crecimiento definido, resisten el paso del tiempo mediante actualizaciones de *software* que entrega el fabricante, no están atados a un *hardware* específico y cuentan con analíticas de video propias, que pueden correr de forma descentralizada (aunque también pueden trabajar en forma centralizada o distribuida sin inconvenientes).

A pesar de las ventajas que ofrecen estos sistemas a la hora de planificar un proyecto, no son muchos los profesionales del rubro que se animan a implementar soluciones de este tipo. La mayoría de las veces, el problema se relaciona con que se trata de una solución de sistema abierto, solo compuesta por *software*; los integradores sienten que dimensionar el sistema, montar el *hardware* para el ser-

vidor, configurar el sistema operativo y realizar la puesta en marcha son tareas muy complejas. En algunos casos, por el miedo a no poder implementar un sistema abierto, se termina instalando una solución que se convierte en obsoleta al poco tiempo o que, por peso propio, requerirá integrar un sistema de gestión.

El asunto no es tan complejo: el primer paso es entender la dimensión del proyecto para poder actuar en consecuencia y así elegir el VMS adecuado. Pero, ¿cómo hacemos para definir si necesitamos un VMS para nuestro proyecto? Primero debemos entender las especificaciones del proyecto a través de algunos datos simples:

- La cantidad de dispositivos a integrar: ¿cuántos, de qué tipos, marcas, modelos, etc.?
- La cantidad de sitios que se van a monitorear: ¿un sitio o multisitio?
- La cantidad de sitios desde los que se realizará el monitoreo.
- La cantidad de administradores, operadores, clientes y/o visualizadores.
- Los medios de comunicación que serán necesarios (recursos de red, ancho de banda).

• ¿Se requieren funciones de video analíticas? (LPR, reconocimiento facial, control de accesos, aforo o intrusión).

• La proyección de crecimiento del sistema: ¿puede crecer a futuro?

• ¿Se necesita integración con sistemas de terceros?

• ¿Hay que integrar sistemas de video preexistentes?

Una vez obtenidos estos datos y respondidas las preguntas básicas, se puede empezar a definir el tipo y la cantidad de equipamiento y de *software* que se deben utilizar:

• La cantidad de dispositivos de video, sensores, controles de accesos, porteros, etc.

• La cantidad de analíticas a utilizar. En este punto se debe tener en cuenta que, en ocasiones, un mayor número de analíticas no soluciona el problema y solo encarece el proyecto.

• La dimensión de la infraestructura de *networking* (WAN y LAN).

• La infraestructura de monitoreo (cantidad de sitios).

• Las etapas de implementación y los plazos.

Es muy importante optimizar tanto el uso de recursos, definiendo los alcan-



ces de cada etapa, como el plan de inversión (si el tamaño del proyecto lo amerita) y los materiales a utilizar. De esta manera se evita acopiar materiales de manera innecesaria. Como podrán notar, con unas pocas preguntas y respuestas ya están dadas las condiciones de elegir el sistema adecuado.

VMS EN BIG DIPPER

En Big Dipper contamos con una amplia línea de VMS que se adaptan a proyectos de diferentes tamaños y complejidad. Además, contamos con personal especializado para asistirlos en todas las etapas del proyecto, desde el *startup* hasta el servicio posventa. Dentro de nuestra cartera de productos podrá encontrar varias soluciones que se adaptan a distintas necesidades y tamaños de proyectos.



- Software -



DAHUA DSS

Dahua ofrece un sistema en formato *software*, pero que también cuenta con versiones de *hardware* con *software* preinstalado.

- **DSS EXPRESS:** es un *software* de PC (Windows) confiable y fácil de usar que puede instalarse en un solo servidor para cumplir los requisitos básicos de la videovigilancia en proyectos pequeños y medianos; es ideal para este tipo de proyectos.

Este *software* amplía la capacidad del dispositivo y el módulo adicional de forma flexible mediante una licencia; es gratuito hasta 64 cámaras y ampliable hasta 256 con el pago de la licencia.

DSS Pro cuenta con características que lo hacen un *software* potente y confiable gracias a su mejora de rendimiento a tra-

vés de una extensión de *hardware* distribuida: permite la gestión de múltiples sitios a través de la conexión en cascada y ofrece alta fiabilidad con soporte de espera en caliente para el servidor principal. Soporta redundancia N+M y tiene alta compatibilidad con dispositivos Dahua como cámaras y domos de red, decodificadores, NVR, DVR, ANPR, dispositivos de control de accesos, VDP, controladores de alarma, etc.

- **DSS EN HARDWARE:** el DSS4004 es un sistema de vigilancia económico pre-cargado con DSS Express fácil de usar, optimizado para Linux, que simplifica la implementación. Ofrece 256 canales de video preactivados, que pueden ahorrar enormes costos en los proyectos. El DSS7016, por otra parte, es un potente sistema de vigilancia de fácil expansión. Tiene chasis de 3,5" con hasta 15 discos duros intercambiables en caliente y amplía el almacenamiento a través de iSCSI. Ofrece hasta 1.000 canales de video por servidor y el número puede ser mayor con implementación distribuida.

La opción de energía redundante hace que el sistema sea más estable y la aplicación Hot Standby de dos servidores garantiza un funcionamiento estable 7/24. Además, cuenta con una alta compatibilidad con dispositivos Dahua: cámaras de red, domos de red, decodificadores, NVR, DVR, ANPR, dispositivos de control de accesos, VDP y controladores de alarma.



SOLUCIONES DIGIFORT

Digifort cuenta con cuatro versiones de *software* que se pueden adaptar a las necesidades de cualquier proyecto de monitoreo.

- **Administración de video:** plataforma completa de gestión de video IP con administración avanzada de alarmas, eventos, acontecimientos y automatización de ambientes a través de un sistema único, confiable, intuitivo y de

fácil configuración y operación.

- **Lectura de matrículas (LPR):** solución de lectura de matrículas vehiculares automatizada, completamente integrada con nuestro sistema de administración de video.

- **Análisis avanzado de video:** ofrece una detección temprana y proactiva de eventos en base al comportamiento de los objetos dentro de la imagen, lo cual permite la activación de alarmas y eventos automáticos.

- **Reconocimiento facial:** genera alertas y notificaciones vía *mail* y SMS en tiempo real. Trabaja con listas de vigilancia para detectar tanto individuos autorizados como no autorizados.

- **Monitoreo móvil:** transforma la cámara de su *smartphone* o *tablet* (Android/iOS) en una cámara móvil y permite transmitir las imágenes en tiempo real.

- **Digifort Insight:** permite la captura, el control remoto y la grabación de pantallas de computadoras que usan Windows. Ideal para *call centers*, cajas de supermercados, balanzas portuarias, peajes y control remoto de sistemas.

- **Análisis de video forense:** capaz de revisar, en solo algunos minutos, horas de videos grabados. Permite encontrar rápidamente un evento deseado a través de filtros de color, tamaño del objeto, velocidad, dirección, etc.



Leandro Neuss
Product manager en VMS e
Infraestructura en Big Dipper

Big Dipper

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



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: 3102642996

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



ASOCIACIÓN
LATINOAMERICANA
DE SEGURIDAD

Comité
Nacional
ARGENTINA



ALAS, una asociación que no se detiene y levanta vuelo hacia lo más alto

En menos de dos años, la Asociación Latinoamericana de Seguridad (ALAS) se expandió vertiginosamente: aumentó más de 30 % sus miembros y estableció comités de trabajo en ocho países diferentes que potencian las relaciones con usuarios finales.



ALAS es sin lugar a dudas una de las principales comunidades de protagonistas de la industria de la seguridad en América Latina. Esto lo ha logrado desarrollando sus actividades transversalmente y abarcando toda la cadena de valor de esta industria: desde el fabricante, pasando por el distribuidor, el integrador, el proveedor de servicios, el profesional y el usuario final. Este último es quien más requiere del conocimiento de tecnologías, su integración e implementación.

Actualmente, los comités nacionales establecidos en Argentina, México, Guatemala, Costa Rica, República Dominicana, Colombia, Ecuador y Chile están ayudando a posicionar

aún más esta asociación como referencia consultiva de la seguridad electrónica en todo el continente, con foco específico en los países en los que actúan. De esta manera, los socios ALAS pueden interactuar entre ellos y con los usuarios finales, poniendo en un mismo lugar las necesidades y las soluciones del mercado. Las presentaciones sobre tendencias, tecnologías o novedades en la seguridad electrónica son una constante de cada semana en toda la región, a través de un gran número de actividades y estrategias que mencionaremos más adelante.

La comunidad ALAS hoy cuenta con casi 30.000 datos de profesionales, y ese número se incrementa mes

a mes a través de las actividades y sus redes sociales. Una de las últimas mejoras fue el directorio *online* de ALAS, una plataforma de presentación de contactos que en los próximos días se irá complementando con una red social interna para mejorar el *networking* entre socios. Este mapa de negocios será un punto de encuentro entre la oferta y la demanda.

Con la intención de explorar y explotar todas las posibles ventajas y oportunidades de negocios, desarrollo comercial, desarrollo político y *networking* que la plataforma ALAS brinda a sus socios, se crearon los consejos asesores conformados por usuarios finales y segmentados por

diferentes mercados verticales. De esta manera, ALAS suma usuarios finales corporativos que aportan a la cadena de valor sus necesidades básicas, las cuales son acompañadas con capacitaciones y conexiones con proveedores de toda la región. Con influencia de alcance nacional y regional, los socios de ALAS interactúan transparentemente en un ámbito de plena colaboración mutua. Es así que podemos ver que tanto en el ámbito privado como el público se elaboran estrategias de abordaje y de ventas adecuadas según las necesidades del mercado vertical, todo canalizado a través de ALAS.

Actualmente ALAS cuenta con:

- Redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, YouTube.
- Canal en Spotify y en Telegram.
- Directorio *online* de socios.
- Sitio *web* con accesos exclusivos.
- Red social propia (próximamente).
- Noticias ALAS.
- *Digital Product Showroom*.
- Grupos de WhatsApp.
- Intercambio en eventos *online*.
- Eventos presenciales.

UN EVENTO MUY ESPERADO

En Argentina, ALAS vuelve a la presencialidad de la mano de ALAS Talks, un evento especializado para profesionales de la seguridad, desarrolladores, autoridades y vecinos preocupados por la problemática de los *countries* y barrios privados. Luego de casi dos años de espera, este será un gran evento en el que se conectarán empresarios y clientes finales para tratar temas sobre

estrategias de seguridad, identificación de problemas comunes en los barrios cerrados y la responsabilidad civil y legal. El evento tendrá lugar el 2 de diciembre de 9 a 13 hs en el Espacio Pilar, Buenos Aires; para más información, puede ingresar a <https://www.talks.alas-la.org/>.

¿POR QUÉ FORMAR PARTE DE ALAS?

Porque en ALAS están los aliados y los competidores. Así, la asociación se convierte en el lugar ideal para aprender, posicionarse, crear y fortalecer relaciones y hacer negocios entre colegas.

Comité Nacional ALAS Argentina

El objetivo de los Comités Nacionales es que los socios de ALAS se sumen en países específicos para diseñar y ejecutar estrategias que incrementen la participación de los socios, desarrollar los eventos académicos y tecnológicos, fortalecer las certificaciones y los cursos, motivar el crecimiento y profesionalización de la industria, y acercar a los usuarios finales de las verticales más relevantes en cada país. (Daniel Banda, Coordinador de Comités Nacionales ALAS).

Autoridades

Presidente: Diego Madeo (Garnet Technology)
 Secretario: Sebastián Casón (ItegoGPS)
 VP de Marketing: Mónica Caruso (Gralf)
 VP de Comercio Exterior: Christian Solano (Security One)
 VP de Relaciones con Gobiernos: Sebastián Mirich (Mirich Seguridad Electrónica)
 VP Consultivo: Germán Sánchez (Honeywell)
 VP de Membresías: Emiliano Navarro (Nanocomm)
 VP de Capacitaciones: Jonathan Tzatzkin (Brinks)
 VP de Monitoreo & Seguridad Humana: Gaspar Salord (Control 24)
 VP de Integración: Pablo Bertucelli (Mirich Seguridad Electrónica)

El Comité ALAS Argentina también cuenta con dos consejos asesores:

- Consejo Asesor de Condominios y Urbanizaciones Privadas: a cargo del Dr. Raúl Castro, reúne la compleja temática de la seguridad de más de 1.000 desarrollos inmobiliarios como *country clubs*, clubes de campo, barrios privados, etc.
- Consejo Asesor de Municipios: a cargo del Sr. Marcelo Moreno, Secretario de Seguridad de La Banda del Río Salí, Tucumán. Lidera la coordinación de referentes de la seguridad en el ámbito gubernamental, e impulsa acciones de capacitación, planificación e implementaciones tecnológicas de seguridad en municipios.

FERIA
DIGITAL
ALAS

RUEDA DE
NEGOCIOS

ALAS
MEET ^{360°}
JUNTOS SOMOS MÁS

DESAYUNOS
ALAS

MESA DE CAFÉ

ENCUENTRO
TECNOLÓGICO
ALAS DIGITAL
Conocimiento • Actualidad • Tendencias

ENCUENTROS
TECNOLÓGICOS
ALAS
Conocimiento • Actualidad • Tendencias

CUMBRE
GERENCIAL
ALAS

ALAS
SECURITY talks

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

Simplex



 **Kidde**
Fire Systems

 ffe

 **cofem, s.a.**
1973

 **AIRSENSE**

Conocé nuestro programa de Capacitaciones Gratuitas



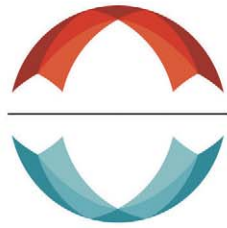
Oficinas comerciales:
Tel. Fax: (5411) 4621 0008 (Líneas Rotativas)
Dirección: Comandante Peredo 433, Ituzaingó
(B1714BSC) Pcia. de Buenos Aires, Argentina

isolse 
ingeniería y soluciones en seguridad

 /isolse.solucionesenseguridad

 @isolse

 /isolse-s-r-l



ASEC



 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



 **Fire-Lite Alarms**
by Honeywell

EMPRESA CERTIFICADA

 **NOTIFIER**[®]

MACURCO

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems



☎ +54 11 5410-3184

✉ info@asec.com.ar

☎ +54 11 5316-3551

🌐 www.asec.com.ar

El desafío de ser notables

“El intercambio de conocimientos, opiniones, ideas y acciones que se produce nos permite estar al día tanto en lo que refiere a tecnología, como a todo el entorno que involucra a la industria de la seguridad electrónica. Resulta de gran ayuda interactuar con colegas que comprenden y que son afectados por las mismas problemáticas”



Antonio Olive
Presidente de CESEC

CESEC

Beneficios de ser parte de la cámara



Representación Institucional
ante organismos oficiales y privados



Profesionalización del sector
promoción y defensa



Capacitaciones continuas
para fomentar el crecimiento



Asesoría legal y contable
en aspectos institucionales



Información continua
y tratamiento de proyectos



Reuniones periódicas
y participación en subcomisiones

En la actualidad, como profesionales, estamos constantemente exigidos para demostrar nuestra idoneidad, capacidad y, sobre todo, nuestro valor en las tareas que realizamos. En un mundo que crece tecnológicamente, nuestra valía parece licuarse entre *amateurs*, aficionados y sanchopancescos del todo hacer. Y este camalache impide diferenciar correctamente lo bueno de lo malo, lo correcto de lo mediocre. Y, muy lamentablemente, va desacreditando tanto la profesión como a los profesionales del buen hacer. Pero, ¿qué podemos hacer al respecto? Permítanme desarrollar un par de ideas en sus extremos:

- Regulación de la actividad: muy peligrosa (más en nuestros países), porque termina beneficiando a los más grades, centralistas o amigos del poder (y normalmente no se cumple con la función de diferenciar y perseguir los incumplimientos, dejándonos nuevamente en la misma situación).
- Autorregulación: muy compleja y difícil de implementar, ya que cualquiera que no cumpla la pauta que se establezca dejaría en disonancia todo el sistema (además, tolera, en ventaja notoria, las grandes empresas que imponen su idea o

producto con publicidad y/o precio).

¿QUÉ HACER ENTONCES?

Tratar de seguir un difícil camino intermedio, que ennoblezca la profesión y nos mantenga vigentes y diferenciados. Es allí que las instituciones intermedias, como las cámaras, aportan su valía.

Esta valía, que ennoblece la profesión, debe hacerse mediante una causa común, amplia y significativa, para que todos los actores sientan su aporte y realimenten con acción su consecución.

Hoy seguimos esa trayectoria, aunando ideas e implementando consensos y prestigios. Ya que, si queremos y debemos de ser protagonistas de esta vigencia y valía, solo nos queda este camino.

Los invitamos a sumarse a las cámaras, no importa en qué institución. Porque su participación, por pequeña que sea, ayudará y contribuirá a la amplitud de criterios, al crecimiento de la imagen colectiva y al fortalecimiento de las imperfectas instituciones, que hacen frente a las alocadas ideas exógenas. Y que obran permanentemente y mucho, por ayudarnos, potenciarlos y diferenciarnos, de manera notable y vigente, como máximos profesionales en nuestro rubro.



Desde 1963

PREVIDIA | COMPACT



PREVIDIA | MAX



inim
ELECTRONICS

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



Video verificación a través de
Snapshots de cámaras IP



Software gráfico incorporado



Sirenas con audio evacuación,
conectadas directamente al lazo.



Certificación UL



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

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

NEW

WWW.TDSINTL.COM | INFO@TDSINTL.COM | +54 11 2120-5160

 **NOTIFIER**
by Honeywell

 **SYSTEM
SENSOR**

VESDA
by xtralis

 **Vistaulic**

 **PROTECTOWIRE**
FireSystems

centry®
Sistemas de Seguridad



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



NOVEC 1230



EDITORIAL

Considero oportuno aprovechar este espacio para reiterar la misión y la visión declaradas por nuestra cámara.

MISIÓN: aportar valor a nuestros asociados mediante su unión, el desarrollo de sus recursos y la mediación ante organismos públicos y privados en defensa de la actividad.

VISIÓN: ser referente y formador del sector, en los más variados aspectos de la actividad.

Además, me gustaría repasar algunos de los objetos consignados en el Estatuto en su fundación, hace 25 años.

- Estudiar los distintos problemas que, tanto en lo referente al desarrollo de las actividades propias del sector como en lo que concierne a las relaciones con los poderes públicos y sus dependencias (los organismos gremiales y sindicales), afecten los intereses que la Cámara representa, para contribuir a su más adecuada solución.
- Establecer pautas que formen, jerarquicen y desarrollen la actividad.
- Estimular el mejor desarrollo y perfeccionamiento de los servicios que prestan las empresas asociadas, y orientar a los interesados en la utilización de estos servicios.
- Apoyar cursos de aprendizaje y perfeccionamiento en aras de mejorar el nivel de los asociados, los que se referirán a temas de planeamiento, ejecución y control del servicio de monitoreo.

Luego de un cuarto de siglo continuamos con idénticos principios rectores, muy a pesar de los estímulos negativos, de las problemáticas estructurales y de las diversas coyunturas no propicias para tan elevados fines. Con mucho esfuerzo y dedicación supimos y pudimos crear, mantener y hacer trascender estos objetivos; hoy, nuestra cámara es un ejemplo entre los países del continente. La meta de la profesionalización implica también nuestra presencia y nuestra participación activa en el Comité de Alarmas de IRAM y ha abarcado íntegramente tanto las actuales normas publicadas como las que están en proceso de serlo.

Ing. Alberto Zabala
Presidente CEMARA

Los Centros Receptores de Alarmas y los recursos humanos

Una visión desde la futura Norma IRAM 4174-2

Entre las alternativas que implica una cuidadosa observación de los aspectos relacionados con un Centro Receptor de Alarmas (CRA) y que iremos tratando en sucesivas entregas, hay un tema que demanda un permanente análisis y es el relacionado con los recursos humanos.

En CEMARA, las diferentes aristas que involucran a los profesionales del monitoreo de alarmas no pasan inadvertidas. Por eso, la cámara propició que se habilitara la incorporación de los recursos humanos como tema en el organismo de estudio correspondiente a la futura norma IRAM 4174-2.

Una compañía que desee implementar un sistema de gestión para su Centro Receptor de Alarmas (CRA) basado en esta futura norma debe establecer procedimientos tendientes a garantizar que tanto empleados como contratistas comprendan plenamente las responsabilidades que deben asumir. Estas responsabilidades están relacionadas con la particularidad de la actividad que desarrollarán y la idoneidad que necesariamente ella demanda.

La futura norma IRAM 4174-2, de forma coherente con lo que establece la 4174-1 y alineada con los preceptos de la IRAM-ISO 2001, propone la verificación de antecedentes de los candidatos a ocupar una función en un CRA. Esta verificación se debe realizar de acuerdo a las reglas éticas vigentes y sin transgredir las leyes u otras regulaciones que puedan estar relacionadas. A su vez, al momento de la contratación, deben establecerse de modo específico, tanto para los empleados como para los contratistas, las responsabilidades referidas al uso apropiado del equipamiento del CRA y de la información que el personal manejará en su labor. Además, con el fin de evitar malentendidos, la futura norma le quita todo tipo de ambigüedad a la expresión “uso apropiado”. La define

como “El uso que implica o puede implicar la adquisición de o el acceso a información o equipamiento cuya utilización inapropiada puede implicar a la organización, a cualquier cliente o abonado de la organización o a un tercero un riesgo para la seguridad”.

La norma revela también la necesidad de concebir un procedimiento ante actuaciones mal intencionadas o contrarias al citado “uso apropiado”. Se tratará de un procedimiento formal y comunicado de modo fehaciente, aplicable ante la comisión de una violación a la seguridad de la información o del equipamiento por parte de algún empleado. Asimismo, y si aconteciera una desvinculación o eventualmente un cambio de puesto, deberá comunicarse al empleado que sus responsabilidades y obligaciones relativas a la seguridad de la información continuarán vigentes. En este sentido, la empresa es la que les deberá requerir a los empleados y contratistas el cumplimiento de las políticas y procedimientos que ha establecido. Dicha organización también será la que constituya políticas de capacitación para los empleados con el fin de satisfacer los conocimientos que cada tarea demande.

Como se puede percibir, la nueva norma IRAM le dará visibilidad a una problemática real cada vez más vigente mediante el abordaje de esta temática crucial en plena transformación digital.

Lic. Walter R. Costa
Representante de CEMARA ante el IRAM
Comisión Técnica





Más de 40 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





Baterías importadas para motos (ácido y Gel)
Aplicables en motocicletas, grupos electrógenos, etc.

BATERÍAS NACIONALES PARA ENERGÍA SOLARY EÓLICA

De 12 Volt 105 ah y 6 Volt 225 ah



Stock permanente en baterías importadas, también tenemos en stock permanente baterías de 12 volt 7 amp nacionales recicladas, marca RISTONE. Se recomienda su uso sólo en alarmas.



BATERÍAS PARA

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



**COMPRAMOS
BATERIAS
VIEJAS**



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

+54 11 6397-2005

LINEAS DIRECTAS WHATSAPP

+54 11 3906-9120



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





STAFF - ANUNCIANTES

NEGOCIOS DE SEGURIDAD
info@rnds.com.ar | www.rnds.com.ar
WhatsApp: +54 11 7501-3706



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



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



PROD. PERIODISTICA
Pablo Lugano*
+54 9221 400-5353
prensa@rnds.com.ar



DISEÑO EDITORIAL
Alejandra Pereyra*
+54 9221 548-0272
arte@rnds.com.ar



CORRECCIONES
Félix Wuhl*
felix.wuhl@gmail.com



ADMINISTRACIÓN
Graciela Diego
admin@rnds.com.ar



ATENCIÓN AL LECTOR
Claudia Ambesi
lectores@rnds.com.ar



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



DEPARTAMENTO LEGAL
Marcelo G. Stein*
Estudio Jurídico



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



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

(* Colaborador Externo)

3000 EJEMPLARES IMPRESOS
65.000 DE DISTRIBUCION ONLINE

Negocios de Seguridad® es una publicación sobre empresas, productos y servicios de seguridad, distribuida cada 40 días entre instaladores, integradores y empresas profesionales del rubro.

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

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 requisitos 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 en-honore. Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CASSEL
www.cassel.org.ar



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



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



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



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CASES
contacto@casesarg.org



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de ALAS
www.alas-la.org

50 3VTECH
+54 11 5031-0491
info@3vtech.com.ar
www.3vtech.com.ar

29 ALARCOM
+54 11 4613-3394
info@alarcom.com.ar
www.alarcom.com.ar

51 ALARMAS MARSHALL
+54 11 4633-3538
ventas@securityfactory.com.ar
www.alarmamarshall.com.ar

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

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

07a BIG DIPPER
+54 11 5278-0022
ventas@bigdipper.com.ar
www.bigdipper.com.ar

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

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

23 CEM
+54 351 456-8000
ventas@cemsrl.com.ar
www.cemsrl.com.ar

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

5T CYGNUS
02a +54 11 3221-8153
06 info@cygnus.la
www.cygnus.la

109 DCM SOLUTION
+54 11 4769-4801
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

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

16 DEXA SEGURIDAD
17 +54 11 4756-0709
ventas@dexa.com.ar
www.dexa.com.ar

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

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

26 DMA
27 +54 341 437-3660
info@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

84 DRAMS TECHNOLOGY
85 +54 11 4862-5054
ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

31 DX-CONTROL
32 +54 11 4647-2100
33 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

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

22 FIESA
+54 11 5628-1700
contacto@fiesa.com.ar
www.fiesa.com.ar

92 FPS
93 +54 11 2106-7783
ventas@fpssa.com.ar
www.fpssa.com.ar

111 FULLTIME
+54 9 11 3769-4432
info@fulltime.com.ar
www.fulltime.com.ar

37 GARNET TECHNOLOGY
+54 11 7078-6869
info@garnet.com.ar
www.garnet.com.ar

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

41 GRUPO RSI
+54 336 446 1592
info@gruporsi.net
www.gruporsi.net

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

88 HIKVISION ARGENTINA
+54 11 7090-2160
ventas.argentina@hikvision.com
www.hikvision.com/es-la/

15 HIPCAM
+54 9 11 5606-7175
sales@hipcam.com
www.hipcam.com

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

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

96 ISELEC
97 +54 11 5294-9362
info@iselec.com.ar
www.iselec.com.ar

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

44 ITEGO GPS
+54 11 2053-8882
ventas@itegogps.com
www.itegogps.com

45 M2MDataGlobal
+54 11 2053-8882
sebastian.cason@m2mdataglobal.com
www.m2mdataglobal.com

47 MONITOREO.COM
+54 11 4630-9090
central@monitoreo.com.ar
www.monitoreo.com

49 MONITOREO INTELIGENTE
+54 11 5239-2939
ventas@monintel.com.ar
www.monitoreointeligente.com.ar

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

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

56 PPA ARGENTINA
57 +54 11 5352-8344
info@ppa.com.ar
www.ppa.com.ar

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

21 PROTEGER MONITOREO
+54 9 2344 40-0138
info@protegermonitoreo.com.ar
www.protegermonitoreo.com.ar

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

61 RAM
+54 9 11 5056-6989
info@monitoreoram.com
www.monitoreoram.com

63 RED GPS
65 +54 11 4295-8311
contacto@redgps.com
www.redgps.com

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

25 SECURITY ONE
+54 11 4724-7900
info@securityone.com.ar
www.securityone.com.ar

68 SEG
69 +54 11 7078-2021
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

79 SEGURIDAD MARTINEZ
+54 11 4792-1418
info@seguridadmartinez.com.ar
www.seguridadmartinez.com.ar

67 SEGURPLUS
+54 249 444-0310
contacto@segurplusseguridad.com.ar
www.segurplusseguridad.com.ar

73 SESYTEL
+54 810 999-7379
ventas@sesytel.com.ar
www.sesytel.com.ar

77 SF TECHNOLOGY
+54 11 4923-0240
ventas@sf-technology.com
www.sf-technology.com

71 SIERRA ARGENTINA
+54 810 345-5365
info@siera.com.ar
www.siera.com.ar

01 SOFTGUARD
+54 911 2188-4360
ventas@softguard.com
www.softguard.com

80 STARX SECURITY
81 +54 11 2150-8700
ventas@starx.com.ar
www.starx.com.ar

104 TRUE DIGITAL SYSTEMS
+54 11 2120-5160
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 9 11 5813.9890** o por mail a **comercial@rnds.com.ar**

ENCONTRÁ A NEGOCIOS DE SEGURIDAD EN:



instagram.com/negociosdeseguridad



facebook.com/negociosdeseguridad



twitter.com/noticiasrnds



linkedin.com/company/negociosdeseguridad/



issuu.com/negociosdeseguridad/docs



groups.google.com/group/negociosdeseguridad



@negociosdeseguridad



+54 911 7501-3776



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



Negocios de Seguridad

Powered by Google

Interactúe
con sus colegas
HOY MISMO



Lo que buscás
alguien lo tiene.

Lo que ofrecés
alguien lo necesita.

Unite ahora entrando en:

<http://groups.google.com.ar/group/negociosdeseguridad/>



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



Envía un mensaje de WhatsApp
al **+54 11 7501-3776** 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.



Fulltime[®]

Argentina

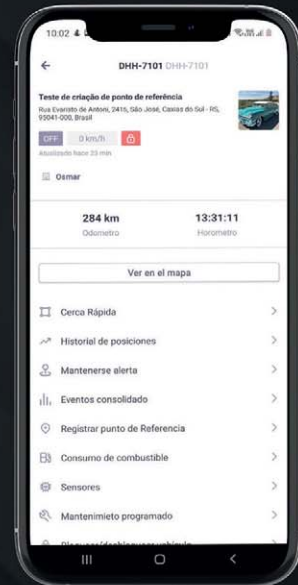
FULLCAM



FULLARM



F/MOBILE



Soluciones para Empresas
de Monitoreo y Rastreo



+54 9 11 3769-4432



info@fulltime.com.ar



www.fulltime.com.ar



/fulltime.ar



/fulltime.com.ar



/fulltime.ar



Detrás de un gran **INTEGRADOR**,
hay un gran **PROVEEDOR**.

En **INTELEKTRON** tenemos mucho para ofrecerte.



El respaldo de
UN FABRICANTE NACIONAL
CON LA MEJOR SOLUCIÓN
EN CONTROL DE ACCESOS.



El acceso a
PRECIOS COMPETITIVOS,
STOCK PERMANENTE Y
APOYO EN PROYECTOS.



Con la mejor
CAPACITACIÓN,
GARANTÍA Y
ASESORAMIENTO.



INDUSTRIA NACIONAL CON INTEGRACIÓN TOTAL