

La actualidad y los desafíos de la
INDUSTRIA NACIONAL

En este informe, los protagonistas de nuestro
sector, trazan un balance de la actividad y
proyectan un escenario auspicioso.

En nuestra
edición online
**TIENDA DE
PRODUCTOS**
de fabricación
nacional

Número 140
Jul/Ago '21

Negocios de Seguridad[®]



Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica



**Evolucionamos creando productos
para el mundo que viene.**

**Paneles y Teclados, Sirenas, Comunicadores,
Control de accesos, Sensores Cableados,
Dispositivos Inalámbricos.**



Más info
abriendo la solapa

CYGNUS
electronics



**SWITCH DISEÑADOS
PARA CÁMARAS IP**

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CAMARAS IP

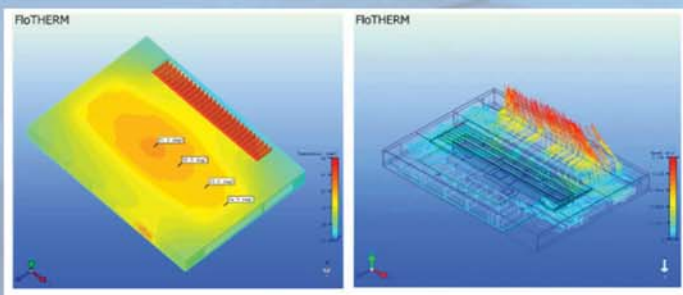


FANLESS

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

SOLUCIONES PARA ASCENSORES Y/O CONTROL DE LOCKERS, GAVETAS O CAJAS DE SEGURIDAD

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
- El sistema es fácilmente escalable y permite configuraciones avanzadas
- Controlador con base de 10 unidades / pisos, expandible a 58
- Verificación de usuarios habituales o visitantes
- Acceso restringido por fechas y horas específicas



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

SISTEMA DE INSPECCION POR RAYOS X

El sistema de inspección por Rayos-X con doble vista puede mostrar imágenes horizontales y verticales por dos generadores independientes, puede detectar amenazas orgánicas e inorgánicas o mezclas y artículos sospechosos de forma rápida y precisa



ZKX5030

Aplicaciones:

- Escuelas
- Bancos
- Centros de Entretenimiento



Videovigilancia
incluye cámaras
y grabador

Con
identificación
facial de
operador

ZKX6550D

Aplicaciones:

- Hospitales
- Prisiones
- Edificios Gubernamentales



ZKX100100

Aplicaciones:

- Aeropuertos
- Aduanas
- Paqueterías



FUNCIONES PRINCIPALES

- Lector de huellas digitales en tablero
- Escaneo de imágenes a pseudo color
- Identifica elementos superpuestos
- Diferentes tamaños de equipaje
- Velocidad ajustable de la banda
- Display de tiempo y fecha
- Alarma de alta densidad
- Monitor LED y teclado
- Contador de equipaje

GENERADOR DE NIEBLA PARA BLOQUEO DE ASALTOS

Reduce la visibilidad a cero, frustrando todo intento de robo o asalto



- Niebla seca de estado sólido de grado alimenticio
- No afecta a personas, animales ni plantas
- No afecta a ropas, muebles ni electrónica
- Es biodegradable y ecofriendly
- No es corrosivo · No deja residuos



CY-FOG1



CY-FOGCAM3



SISTEMA CON CAMARA Y SENSOR PIR

- Micrófono y altavoz integrados
- Control desde APP y notificaciones
- Activación por 3 sensores PIR integrados
- Cámara IP Wi-Fi ojo de pez 360° integrada
- Posibilidad de visualización corregida de la imagen esférica
- Activación manual por botón de pánico inalámbrico incluido
- Sensibilidad de cada sensor PIR ajustable de forma independiente

FUNCIONAMIENTO

- **Integración con VSS:** disparo automático por uso de analíticas
- Duración de 30 a 45 minutos
- Espacios medianamente cerrados
- Impacta 80-120 m3 de espacio en 5-8 seg
- Activación manual por botón de pánico
- **Integración con panel de alarma:** activación automática por disparo de alarma o manual a través de PGM

APLICACIONES

- Escenarios en los que se detecte una **intrusión no deseada:** comercios, oficinas, hogares, bóvedas de bancos, etc
- Sólo automatizar y disparar en horarios que no haya público
- Se recomienda un chequeo de la situación por video para corroborar la situación
- No apto para zonas de circulación de público

EXTINTOR PORTATIL DE NANOPARTICULAS



SIN CILINDRO
PRESURIZADO



PROBADO Y
CERTIFICADO



SIN COSTO DE
MANTENIMIENTO



LIBRE DE
TOXICIDAD



TAMAÑO
COMPACTO
Y LIVIANO

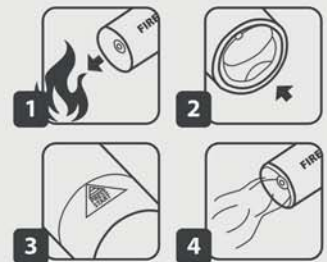


RESPECTUOSO
CON EL MEDIO
AMBIENTE

- Sirve para fuegos ABCEK.
- De activación manual, portátiles y livianos.
- De activación remota.
- Se integra fácilmente con sistemas de incendio.
- No es corrosivo, ni oxidante, ni nocivo para la salud y protege el medio ambiente.
- No requiere mantenimiento.
- Vida útil de hasta 5 años.

INSTRUCCIONES DE USO

1. Tire del anillo de seguridad que se encuentra en la parte inferior del dispositivo
2. Sujete firmemente con el rociador orientado hacia la base del fuego, manteniendo el dispositivo a distancia de otras personas y de Ud. mismo
3. Presione el botón de inicio (Start)
4. Mantenga el equipo orientado al fuego hasta su completa descarga



1

2

3

4

1

2

3

4

EXTINTORES FIJOS DE NANOPARTICULAS

Misma tecnología, con la posibilidad
de accionamiento remoto manual
o automático.

Ideal para: Bóvedas | Datacenters



APTO PARA:

Vehículos - Hogares
Oficinas - Empresas
Industrias
Puestos de seguridad



JE-50

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
- Mejoras para el futuro con nuevas funciones
- 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



MODULOS O GATEWAYS DE EXPANSION



O2-MOD



S2-MOD



TA400
TA410



TA800
TA810



TA1600 / TA1610

TA2400

Fanvil TELEFONOS IP / SIP PARA VIDEOCONFERENCIAS

DISPONIBLE EN
Google Play zoom S WhatsApp 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

12 GARNET TECHNOLOGY

Evolucionamos creando productos para el mundo que viene



18 MONITOREO INTELIGENTE

Entrevista a Judith Taglia y Pablo Tedone

24 AUTOMATION SYSTEMS

Entrevista a Armando Mayora



30 Nueva versión de AppTracker para empresas de seguridad

Desarrollada por RedGPS

34 CountrySafe, plataforma integral para urbanizaciones privadas

Control a través del ecosistema SoftGuard



38 SeguridadExpo en Santiago de Chile

Del 26 al 28 de octubre



42 Videovigilancia vehicular Streamax con inteligencia artificial

Big Dipper, distribuidor exclusivo en Argentina



54 Industria Nacional

Los principales referentes de nuestra industria ofrecen un panorama de la actualidad y de lo que vendrá de cara al futuro.

Colaboraron en la elaboración de este informe: Alarcom, ALSE, Anicor, Apriclass, Eurocerco, BYH Ingeniería, CTM Electrónica, Cygnus, Deitres, DX Control, Dynamo IoT, Garnet Technology, Gonner, Hexacom, Intelektron, Kit Experto-Quality Group, Alarmas Marshall, monitoreo.com, Nanocomm, Netio, RedGPS, Ristobat y SoftGuard Tech.



- 100 **Alarcom.** Placa para alarmas comunitarias *All in one* RXC4G
ALSE. Cerradura EgoLock
Anicor. Cable UTP interior Cat. 5



- 101 **Apriclass.** Central Apriclass GEN2 FM 900MHz
ByH Ingeniería. Receptor de RF 220MINI
- 102 **CTM.** Transmisor de señales Maestro/Esclavo
Cygnus. Tótem de emergencias T-1200
- 103 **Deitres.** Comunicador universal inalámbrico CityMesh II
DX Control. Herramientas para modernizar un sistema de alarmas
- 104 **Eurocerco.** Defensa perimetral activa
Dynamo IoT. Módulo para reporte de conducta de manejo
SoftGuard. SmartPanics, el futuro del monitoreo, hoy
- 105 **Garnet Technology.** Detector de exterior IP-1000
Gonner. Detectores de movimiento exterior DUOTEC y DUOWIL
- 106 **Hexacom.** Alarma vecinal inteligente REVO400T
Intelektron. Pasarelas motorizadas
- 107 **Kit Experto.** Módulo IoT SMA WiFi de Uniglobe
Alarmas Marshall. Marshall 4G
- 108 **Monitoreo.com.** App Mi alarma
Nanocomm. Comunicadores multivínculo ED-5800
Ristobat. Batería Kitzuma MG1270
- 109 **Netio.** App Click
RED GPS. Plataforma para control de rondas OnPatrol

- 112 **Big Dipper Academy**
 116 **CEMARA**



Control de Acceso con Reconocimiento Facial

De cara a un futuro conveniente

FACT

4 en 1

Comprar este equipo es como tener 4 dispositivos en 1:

- 1 Control de Acceso
- 1 Control de Asistencia
- 1 Videoportero
- 1 Cámara IP



01

Control de Acceso

Admite reconocimiento fácil para desbloquear la puerta

02

Control de Asistencia

Admite reconocimiento fácil para marcar la entrada y la salida

03

Videoportero

Admite la función de videollamada para contactar con la recepción y permite el desbloqueo de la puerta / portón desde el monitor interior

04

Cámara IP

Admite la transmisión y captura de objetos en tiempo real



ASI6214J-MFW

Información básica

- Pantalla táctil 4.3"
- Capacidad para 6000 caras
- Capacidad para 6000 tarjetas
- Capacidad para 6000 huellas
- Wi-Fi
- IP65

Montaje

- Montaje en pared (pred)
- Torniquete/opción vertical

Software

- DSS Pro/DSS Express/PSS AC/DMSS

código: 4900



ASI3213G-MW

Información básica

- Pantalla táctil 4.3"
- Capacidad para 1500 caras
- Capacidad para 1500 tarjetas
- Wi-Fi

Montaje

- Montaje en pared y escritorio (pred)

Software

- DSS Pro/DSS Express/PSS AC/DMSS

código: 4899



Solución de Seguridad Interactiva

Protección, Control y Seguridad

Seguridad en Hogares y Comercios



Permite saber lo que está sucediendo en todo momento



01

Seguridad Interactiva

Conexión dedicada
Protección contra sabotaje y desconexiones

02

Monitoreo por Video

Video en vivo
Video grabado
Alerta de video
Cámaras HD

03

Administración de Energía

Agenda inteligente
Temperaturas extremas
Patrones de actividad

04

Automatización del Hogar

Control de luces y termostatos
Temperaturas extremas
Patrones de actividad

ADC-SEM200-PS-AT

Comunicador Dual 3G / IP

Información básica

- Comunicación de alarma principal y de respaldo
- Protocolos SIA y Contact ID
- Incluye tarjeta Sim 3G
- Compatible Powerseries PC1616 / PC1832 / PC1864
- Compatible con Sur-Gard System I-IP/II/III/IV/5
- Domótica y gestión de energía
- Función de "Geocerca" inteligente

código: 3898

TL8803GAT-LAT

Comunicador Dual 3G / IP

Información básica

- Comunicación de alarma principal y de respaldo
- Protocolos SIA y Contact ID
- Incluye tarjeta Sim 3G
- Compatible Powerseries Neo HS2032 / HS2064 / HS2128
- Compatible con Sur-Gard System I-IP/II/III/IV/5
- Utiliza el Pir-CAM de NEO PG9934P (para Video Verificación)
- Domótica y gestión de energía
- Función de "Geocerca" inteligente

código: 3897



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





Somos seguridad

29 AÑOS TRABAJANDO EN LA IMPORTACIÓN, FABRICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA Y ACUMULADORES DE ENERGÍA.



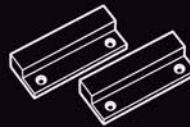
ACUMULADORES DE ENERGÍA



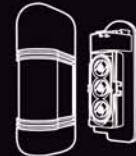
SENSORES DE MOVIMIENTO



PANELES



MAGNÉTICOS



BARRERAS



PULSADORES



TECLADOS



SÍSMICOS



SIRENAS

Consultá nuestro amplio catálogo en nuestra web o contactanos



La mejor calidad al mejor precio



Planes de financiación a 180 días para compras mayoristas



Servicio inigualable de asesoramiento pre y post venta

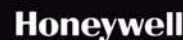


Exclusividad de productos de marcas internacionales

REPRESENTACIONES EXCLUSIVAS EN LA ARGENTINA



REPRESENTACIONES



011 2150 8700

+ 54 9 11 2617 3712

ventas@starx.com.ar

www.starx.com.ar

Pepirí 758, Parque Patricios, CABA



Somos seguridad

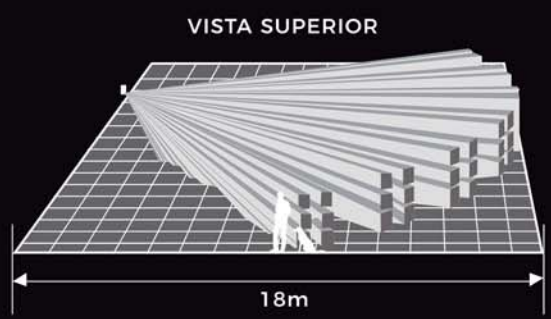
SENSOR DE INTERIOR TECNOLOGÍA QUAD PIR



SWANQUAD

EL ESTÁNDAR INTERNACIONAL
MÁS ALTO AL PRECIO MÁS BAJO

GRAN ALCANCE



Auto estabilizador de variaciones climáticas



Compensación de temperatura bidireccional



Ajuste de sensibilidad PIR



Ajuste de ancho de pulso variable



Inmunidad a animales hasta 25kg



Rango de detección de 18m con lente gran angular

☎ 011 2150 8700
☎ + 54 9 11 2617 3712

✉ ventas@starx.com.ar
🌐 www.starx.com.ar

📍 Pepirí 758,
Parque Patricios, CABA

SISTEMA DE ALARMA PROFESIONAL

Automatización del hogar y control a distancia.



Garnet Technology es una compañía con más de 30 años de experiencia en Argentina. Hoy, con presencia en varios países latinoamericanos, continúa su carrera internacional.

El compromiso de una empresa con experiencia en la innovación tecnológica

Actualmente es **líder en fabricación de dispositivos de alarmas** y compite con las grandes marcas mundiales. Las inversiones en investigación y desarrollo son la clave con las que **Garnet Technology** trabaja diariamente, junto con un plantel de profesionales, diseñando, fabricando y vendiendo productos para el mercado de monitoreo y auto monitoreo.

En el pasado, bajo el nombre de Alonso Alarmas, **Garnet** inició sus actividades con la fabricación de campanas para alarmas.

Uno de los hechos impulsores más importantes de la compañía fue en el año 2000, cuando se lanzó al mercado una nueva línea de sirenas electrónicas inteligentes, denominada "Serie 2000", que cambió el concepto de la sirena tradicional.

En 2003, la empresa incorporó a su producción **tecnología de última generación** para la fabricación de sus productos, una línea totalmente automatizada de inserción de componentes en SMD. Así, logró la más alta calidad en sus productos y automatización para mantener estándares de calidad a nivel internacional.



El mayor éxito de la empresa llegó con el lanzamiento del panel de alarmas A2K4, que luego llegó a ser el más vendido en Argentina y países vecinos.

En el año 2013, lanzó la nueva generación de paneles con comunicación en la nube; a partir de allí, siguió un gran número de productos.

En 2020, un año difícil por el inicio de la pandemia, no fue un obstáculo. Se lanzó al mercado la nueva línea llamada **"Titanium"**, exclusivamente pensada para empresas de monitoreo. Son productos preparados para reportar eventos al usuario final, sin interferir con el negocio de la estación de monitoreo.



Esta aplicación permite programar tanto los comunicadores como así también los paneles de alarma. De esta manera, se transforma en una herramienta práctica y sencilla para los instaladores.

Con distintas opciones de comunicación telefónica, datos móviles y WiFi, los paneles de la línea Titanium ofrecen una solución completa en términos de comunicación hacia la estación de monitoreo. Asimismo, los nuevos modelos de comunicadores permiten la programación mediante una exclusiva *app* llamada **Garnet Programmer**.



Video App Garnet Programmer



La nueva tecnología de **Garnet** cuenta además con una aplicación enfocada al usuario final con la posibilidad de controlar el panel, recibir eventos, visualizar cámaras en tiempo real y automatizar salidas mediante, por ejemplo, la activación de luces de forma manual o programada por días de la semana y horarios.

Actualmente la empresa posee **más de 40 distribuidores en Argentina**, que cubren todo el territorio nacional. Pero además, cuenta con una importante presencia en países como Uruguay, Paraguay y Chile: una expansión del negocio hacia el resto del continente.

Por otra parte, un canal de comercialización que también está en plena expansión son las **empresas de monitoreo**, quienes hoy compran de forma directa desde fábrica y obtienen un soporte totalmente personalizado.



Video App Garnet Control



Su premisa: evolucionar ayer, hoy y siempre



1987 - INICIO DE ACTIVIDADES

Inicia sus actividades en el rubro de la seguridad como fabricante de gabinetes metálicos para empresas nacionales.



1995 - ALONSO HNOS.

El 2 de enero nace Alonso Hnos. Sirenas S.A. año también en que se inicia su proyección internacional. Logran exportar a más de 10 países se afianzan aún más en el mercado local.



2002 - NUEVOS PRODUCTOS

Época de plena crisis, comienza a desarrollar nuevos productos. En el 2003 saca a la venta su primer detector infrarrojo pasivo "Escudo", que por su calidad y precio se convierte en un éxito de ventas.



2007 - NUEVA PLANTA

La fábrica construye una nueva planta industrial de 800 m² y 3 pisos, e instala una línea de montaje de componentes de SMD de última generación con una capacidad de inserción de 30.000 componentes por hora.



2013 - PANEL A2K8

Lanza al mercado su panel de 32 zonas híbrido A2K8 (cableado e inalámbrico) con ventajas significativas, que incluye un módulo de comunicación por GPRS llamado G2K8.



2015 - MÓDULO IP-400

Se lanza al mercado el módulo IP-400 y con él la posibilidad de realizar monitoreo mediante internet, entre otras funciones. Asimismo la nueva app "Alarm Control" se transforma rápidamente en una interfaz de usuario ideal para control a distancia.



2018 - CONTROL DE ACCESOS

Se lanza al mercado el control de accesos Pivot Access, un producto sencillo y efectivo, ideal para agregar más valor a las instalaciones y sumar más servicios de monitoreo.



2020 - LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS

Paneles, comunicadores y apps se suman a las líneas tradicionales de productos. Nace Titanium.



1967 - FUNDACIÓN

Alonso es fundada, y sus esfuerzos son dedicados al ramo metalúrgico.



1991 - 1ª SIRENA

La empresa fabrica su primera sirena exponencial y al poco tiempo comienza a fabricar una campana de seguridad. A su vez inicia la promoción de sus productos en todo el país.



2000 - EXPO SEGURIDAD

La firma presenta en la Expo Seguridad de Miami su nueva línea de sirenas de policarbonato llamada "Serie 2000". Esta innovadora línea de sirenas microprocesadas marca una nueva tendencia en lo que hace a sonorización.



2005 - PANEL A2K4

Nace el panel A2K4, único de su tipo fabricado en nuestro país. Se obtienen las normas internacionales de calidad y seguridad, y se exporta a más de 11 países de América y Europa.



2010 - DETECTOR DGB-2

La compañía presenta su nuevo desarrollo, el detector DIGIBIT-2 Pet con gran inmunidad a falsas alarmas gracias a su procesamiento digital y doble PIR.



2014 - PANEL A2K4-NG

En mayo frente a más 100 personas de distintas provincias y países de Latinoamérica, se presenta la nueva generación de A2K4 llamada A2K4-NG.



2017 - IR-1000 - IR-800

Se lanza al mercado la familia de detectores de exterior IR-1000 y los nuevos detectores de interior IR-800.



2019 - GARNET TECHNOLOGY

Alonso Alarmas evoluciona y se reconvierte para presentarse con una nueva imagen de marca, Garnet Technology.



Uno de los puntos más fuertes de Garnet Technology es el **soporte técnico y de ingeniería** que brinda el contacto directo con los ingenieros de I+D, lo cual es crucial para la generación de negocios.

El **stock permanente** y las **entregas inmediatas** también se han transformado en una propuesta de valor importante, como así también el **soporte de capacitaciones y certificaciones de productos** para instaladores a través de Garnet Academy.

Esta última es una **plataforma de capacitación online** que contiene la certificación de productos, charlas con expertos, transmisiones en vivo y mucho más. Todo esto es acompañado por un departamento de comunicación destinado a dar soporte de marketing a cada cliente. Políticas de trabajo claras y colaborativas son la clave del éxito.



Lic. Diego Madeo
Gerente Comercial & MKT
Latinoamérica

"Nuestro objetivo es la satisfacción total de los clientes a través de productos que compiten a nivel mundial con las mejores marcas. Con Garnet es posible ofrecer tecnologías que le permitan al instalador o empresa de monitoreo brindar mayor valor agregado con características destacadas y así hacer que el cliente perciba el servicio de manera diferente"



Ing. Alejandro Rudi
Dpto. de Investigación
y Desarrollo

"Desarrollamos productos dándole prioridad a la experiencia de usuario. La importancia del departamento de Ingeniería en la relación con el cliente es vital para nosotros. Comprender las necesidades del mercado es el primer factor dentro de una extensa cadena del proceso de producción hasta tener el producto listo para su comercialización."



Ing. Juan Manuel Alonso
Dpto. de Investigación
y Desarrollo

"Tecnología, innovación y digitalización de los procesos en la producción y los flujos de trabajo en la empresa nos permiten mayor productividad. Estamos en el camino de la mejora continua, realizando grandes inversiones que hoy están impactando positivamente en la comercialización internacional."



Foto archivo año 2019

Hoy **Garnet Technology** cuenta con más de 50 miembros que están en constante desarrollo personal mediante formaciones. De esta manera, **la empresa contribuye indirectamente con el crecimiento de sus clientes a través del asesoramiento, la capacitación y el apoyo constante que brinda todo el personal.**

La naturaleza innovadora de los productos que la compañía desarrolla es el resultado directo de un prestigioso grupo de personas abocadas a brindar lo mejor en el mercado que la seguridad.



ALEAN
BARRERAS INFRARROJAS ACTIVAS

*Seguridad
perimetral*



Serie **ABH** Barreras Infrarrojas
con función **ANTINIEBLA**

ABH 100L - 250L



SUCURSAL **CENTRAL**
MARIANO PELLIZA 4112
Munro, Buenos Aires
(011) 4756 0709



SUCURSAL **LA PLATA** : Calle 119 N° 258
Cel. 11 3792 9710



SUCURSAL **TUCUMÁN** : Santiago del Estero 1351
Cel. 11 5717 4793



SEGURIDAD ELECTRÓNICA

REPRESENTANTE OFICIAL

SERIE ABI



SERIE ABT



SERIE ABT-i



SERIE ABE



SERIE: ABI

Barreras infrarrojas para exterior de 2 a 10 haces.

Modelo: ABT-i

Barreras infrarrojas con soporte, para exterior de 2 haces.

SERIE: ABT

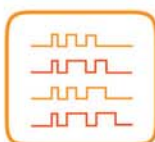
Barreras infrarrojas para exterior de 2 haces, hasta 60 mts.

SERIE: ABE

Barreras infrarrojas para exterior de 3 haces, hasta 250 mts.



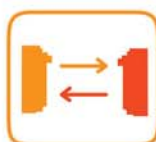
Adaptable al ambiente



4 Frecuencias



IP65 A prueba de Agua



Alcance perimetral de 30 a 250 mts.



Señal intensiva



Display led de 2 dígitos de señal



CONSULTÁ POR WHATSAPP
+54 9 11 3792 9712

/DEXA.Seguridad

/DEXA Seguridad electrónica

PLATAFORMA ON LINE DE COTIZACIÓN
ventas@dexa.com.ar

dexa.net.ar

Monitoreo Inteligente

Solución profesional en monitoreo mayorista

Enfocada en instaladores, empresas integradoras y de seguridad física, Monitoreo Inteligente ofrece un amplio abanico de servicios para convertirse en un aliado de los profesionales que buscan crecer en el mercado. En esta nota, el crecimiento del monitoreo mayorista y las claves para lograrlo.



MONITOREO INTELIGENTE

+54 11 5239-2939

ventas@monintel.com.ar

www.monitoreointeligente.com.ar

Monitoreo Inteligente es una empresa habilitada por la Dirección General de Seguridad Privada del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires que brinda servicios de monitoreo con concepto exclusivamente mayorista, sin usuarios finales. "Nuestro compromiso es apoyar el crecimiento de técnicos instaladores, empresas de seguridad electrónica y empresas de seguridad física, poniendo a su disposición nuestra estructura de conocimientos, nuestra experiencia y nuestro porfolio de servicios", explicó Pablo Javier Tedone, Gerente General de Monitoreo Inteligente.

Enfocados en el servicio a quienes ofrecen monitoreo a través de diferentes opciones y prestaciones, Tedone y Judith Taglia, Gerente Comercial de la empresa, describieron las metas y el horizonte de Monitoreo Inteligente.

- En líneas generales, ¿cómo se conformó la empresa y cuándo comenzó a operar en el mercado mayorista de monitoreo?

Pablo Tedone: Monitoreo Inteligente nació a fines de la década de 1990, de la fusión de un grupo de técnicos instaladores que decidieron sumar sus carteras de clientes, sus experiencias y su profesionalismo. No encontraban en ese momento en el mercado de servicios mayorista



una empresa que cubriera sus expectativas en términos de la calidad que necesitaban para sus clientes finales. Eso motivó la formación de Monitoreo Inteligente, una empresa en la que la eficiencia, la transparencia, la honestidad y el profesionalismo son los valores dominantes.

- ¿En cuánto influye la tecnología a la hora de brindar monitoreo?

Judith Taglia: La tecnología cambia día a día, y Monitoreo Inteligente corre con la ventaja de que acompaña el crecimiento, siempre busca innovar y no quedarse anclada en tecnología en camino de la obsolescencia. Esto se traduce en un beneficio automático para nuestros clientes minoristas, quienes están en situación de competencia con empresas de primera línea, ya que cuentan con un abanico superior de opciones de servicios para seducir a su cliente final. No esperamos que el mercado nos traiga nuevas soluciones, estamos un paso adelante en innovación.



- ¿Cuáles son sus principales servicios?

JT: Para Monitoreo Inteligente, el servicio consiste en satisfacer a nuestros clientes y en cubrir las necesidades que se le presentan en el día a día a su cliente final. Hacemos seguridad, somos la confianza y la tranquilidad que cada cliente necesita y, como siempre decimos, lo que logramos superó ampliamente nuestras expectativas.

PT: Si bien nos definimos como una empresa de monitoreo con concepto únicamente mayorista, tenemos una gama de productos y servicios que nos distinguen más allá del monitoreo tradicional con tarifa plana, como por ejemplo: Edificio Protegido, Vigilador Virtual, Escolta, rastreo vehicular, personal y de mascotas, videovigilancia con drones con pilotos certificados, domótica y grabación en la nube, radios smart Mega PTT, rondines virtuales de verificación de cámaras y conectividad, control de horarios, video verificación, control de cadena de frío, monitoreo de alar-



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)

mas vecinales con pulsadores con reconocimiento de usuarios y *apps* para celulares.

- ¿Tienen unidades de negocios diferenciadas para alguno de sus servicios?

PT: En Monitoreo Inteligente buscamos construir relaciones comerciales a largo plazo; como resultado de esta premisa surgen alianzas estratégicas con empresas innovadoras, que apuntan a diferentes nichos de mercado, como el del Vigilador Virtual, y los dispositivos de radio *smart* PTT con comunicación encriptada.

JT: Para lograr esa relación con el cliente nos apoyamos en los estudios de mercado que realizamos, analizamos los países con mayores índices de inseguridad y aprendemos a trazar estrategias para nuestro mercado actual. Esa información nos aporta el conocimiento necesario para ofrecer soluciones acordes.

- ¿Qué relación tienen con sus clientes?

JT: Para Monitoreo Inteligente, la clave es el nivel de confort que generamos en las relaciones con nuestro cliente interno y nuestro cliente externo. Nos enfocamos en la calidez, y hacemos que se traslade a todos los eslabones que componen la cadena, hasta llegar al cliente final y destinatario del servicio. Nunca dejamos de lado el profesionalismo.

PT: Como dijimos anteriormente, construimos relaciones perdurables en el tiempo, signadas por la honestidad, la transparencia y la calidad de ejecución operativa, técnica, administrativa y comercial.

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

JT: En la actualidad, el mercado del monitoreo mayorista no tiene techo y continuará su crecimiento, ya que la coyuntura social obliga, cada vez más, a ampliar los métodos de protección de cada persona, casa, comercio o empresa. Si bien la seguridad está cambiando, hay todavía un mercado virgen que requiere servicios cada vez más a medida, que escapan cada vez más de lo estándar que ofrecen otras empresas. Es allí donde aparece Monitoreo Inteligente con opciones de servicios *boutique*, a medida, personalizados, que hacen que nuestros clientes puedan ofrecer a sus usuarios finales un producto diferente y exclusivo.

- ¿A qué mercado se dirigen las soluciones que brindan?

PT: Nuestro objetivo se basa en implementar soluciones para que instaladores profesionales, técnicos, empresas instaladoras y empresas de seguridad electrónica y física puedan desarrollarse y crecer, contando con nuestro soporte técnico, operativo, comercial y administrativo. Nuestro *know-how* está a su disposición, como parte del crecimiento que queremos impulsar.

- Hablando de innovación y crecimiento, ¿Qué producto/servicio sienten que está demandando el mercado?

JT: El Tótem de Vigilancia, también llamado Tótem de Seguridad, es una de las apuestas más fuertes de las empresas de seguridad, principalmente en los últimos meses. En nuestro caso, es un producto con un servicio asociado, que venimos ofreciendo y desarrollando desde hace algunos años y que nos obligó a superarnos una vez más y evolucionar hacia algo distintivo de nuestra empresa.

PT: Esa evolución se tradujo en un tótem con espejo virtual en full screen, el operador *picture in picture* en un ángulo y un zócalo de pantalla personalizado para cada empresa de monitoreo. Este desarrollo fue posible gracias a la colaboración con nuestros colegas de 3 V Tech, con la particularidad de ser una solución patentada, que les permite a nuestros clientes competir con empresas de primera línea y superar cualquier propuesta.

- ¿Esta solución, la plantean como algo único para proteger edificios?

PT: Básicamente, el tótem puede accionar en forma individual con una visualización 24/7, pero en realidad apuntamos a un nivel mayor de seguridad asociando al mismo controles de accesos peatonales y vehiculares monitoreados, como parte de un nivel de servicios superior en cuanto a detección temprana.

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

PT: Nuestro principal desafío es la consecución del proyecto de energías renovables que definimos para este año. Nos abocamos a trabajar en el que será el vínculo energético principal de nuestra central de monitoreo mediante la alimentación con energía solar.

JT: Creemos que parte de la evo-

lución es la sustentabilidad, y es un camino que comenzamos a recorrer hace tiempo y del cual esperamos ver frutos prontamente. En cuanto a nuevos servicios, estamos trabajando intensamente en el desarrollo de sistemas de detección de intrusión inteligente por imágenes, para sumar valor y precisión.

- ¿Están pensando en sumar unidades de negocio a la empresa?

PT: En Monitoreo Inteligente trabajamos con nuestros *partners* de negocios siempre en pos de la innovación, el crecimiento y el aporte mutuo, para sumar valor a nuestros clientes minoristas y que ellos lo trasladan a sus clientes finales.

JT: Seguramente el futuro nos encuentre con nuevas alianzas, nuevas capacitaciones y nuevos vínculos, para que nuestros clientes nos sigan eligiendo y los potenciales nos quieran elegir.

TÓTEM DE SEGURIDAD

Es una solución pensada para edificios, que combina la visualización de cámaras del lugar con la interacción en tiempo real entre los habitantes del edificio y un operador certificado de la central de monitoreo.

A través de un protocolo establecido, el sistema previene al usuario ante situaciones como entraderas, emergencias médicas o accidentes, entre otras. ■



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



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
Techn 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.

Automation Systems

Representante de DJI en Argentina

Con amplia experiencia en seguridad aplicada para el ámbito civil, Automation Systems ofrece al mercado la línea Enterprise de drones DJI, elementos de probada eficacia en distintos entornos y situaciones críticas.



AUTOMATION SYSTEMS

 +54 11 5365-5566

 info@automasys.com.ar

 www.automasys.com.ar

Desde hace quince años, Automation Systems comercializa productos y servicios de alta calidad y avanzada tecnología en el campo de la seguridad con el objetivo de establecer relaciones comerciales perdurables. La empresa provee soluciones eficientes y un servicio de mantenimiento posventa que le garantiza al cliente el correcto funcionamiento de los sistemas.

“Representamos a empresas líder de reconocido prestigio mundial, lo que nos permite contar con productos de primera línea en cada uno de los segmentos en los que intervenimos”, manifestó el Director Ejecutivo de la empresa, Armando Mayora. “A través de nuestra empresa asociada, A1-Tec S.A., proveemos sistemas unificados de seguridad que pueden incluir gestión de video, control de accesos, protección tanto interior como de perímetros y reconocimiento automático de patentes vehiculares”, amplió el directivo.

Automation Systems cuenta con un plantel de técnicos e ingenieros especializados y calificados por los fabricantes para realizar las tareas de mantenimiento de los sistemas y productos. Esto se traduce en una amplia experiencia en el desarrollo de proyectos desde su diseño, que incluye la cobertura de todas las etapas de implementación hasta su entrega en modalidad llave en mano. Hablamos con Armando Mayora, uno



de los fundadores, sobre la empresa, sus inicios y las expectativas tras la incorporación de la marca DJI.

- **¿Cuáles fueron los inicios de la empresa?**

- Automation Systems S.A. fue fundada en 2007. Quienes conformamos la empresa tenemos experiencia en el ámbito militar; en mi caso, fui piloto de aviones de combate en la Aviación Naval durante 15 años. Posteriormente, desde la década de 1990, hemos desempeñado diferentes funciones en empresas del mercado de la seguridad.

- **¿En qué rubros están enfocados?**

- El foco principal de Automation Systems es la provisión de equipamiento de seguridad para las fuerzas militares y policiales, tanto federales como provinciales y municipales. Representamos a empresas líder y de reconocido prestigio mundial,

gracias a lo cual contamos con una gama de productos de primera línea para cada rubro.

- **¿Cómo se vinculan con el sector de la seguridad electrónica?**

- La seguridad electrónica es un componente muy importante de nuestro inventario de productos, entre los que se incluyen, por ejemplo, drones aéreos de distintas capacidades, inhibidores de comunicaciones, sistemas portátiles de inspección por RX, conjuntos de cámaras de altas prestaciones para vehículos aéreos, navales y terrestres, equipos de contramedidas electrónicas, cámaras corporales, tobilleras electrónicas para proteger a víctimas de violencia de género y controlar detenidos con prisión domiciliaria o restricciones de desplazamiento, entre otros. Todos estos sistemas y productos tienen un componente de *hardware* y uno de *software* que requieren personal téc-



Automation
Systems

LANZAMIENTO **dji**

MAVIC 2 ENTERPRISE ADVANCE



640x512 px
Cámara termal



48MP
Cámara visual



32x
Zoom digital



Posicionamiento
a nivel de CM
con RTK³



Transmisión
10 km
Full HD



Detección de
obstáculos
en 6 direcciones¹

Imágenes Térmicas de Alta Resolución

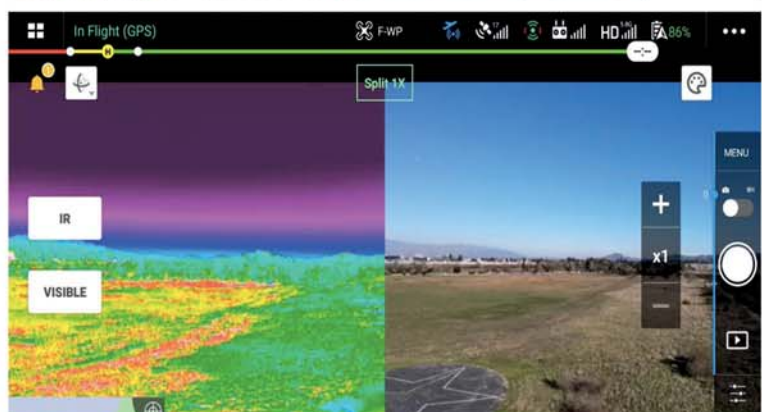
- Resolución 640 x 512 px
- Tasa fotogramas 30Hz
- Zoom digital 16x
- Precisión medición temperatura $\pm 2^{\circ}\text{C}$

Deja que el Zoom te Proteja

- Sensor CMOS de 1/2"
- Resolución 48 Mpx
- Zoom 4x sin pérdidas²
- Zoom HD digital 32x

Aplicaciones

- Lucha contra incendios
- Búsqueda y salvamento
- Fuerzas de seguridad
- Inspección de líneas de tensión
- Protección medioambiental



1. En la detección de obstáculos en 6 direcciones, los sensores izquierdo y derecho solo están activos en el modo Trípode.
2. Al usar el modo Vídeo FHD.
3. El módulo RTK está disponible por separado.

www.automasys.com.ar | info@automasys.com.ar | ventas@automasys.com.ar
TE: 54-11-5365-5566 / 4752-5525 | Pastor Obligado 1985 - San Martín (B1651 BOA)
-Provincia de Buenos Aires - Argentina



nicamente capacitado, en condiciones de implementar los sistemas y posteriormente proveer servicios de mantenimiento.

- **¿Cuándo comenzaron a representar a la empresa DJI y cuál es su relación con ella?**

- DJI designó en 2020 a nuestra empresa para promover y vender sus productos del segmento Enterprise. Se trata de los VANT (Vehículos Aéreos No Tripulados), de excelentes capacidades operativas y con sistemas de cámaras de altas prestaciones. Contamos con unidades de demostración y stock para brindar una rápida respuesta a intereses potenciales de evaluaciones operativas y requerimientos de adquisición.

- **¿Van a utilizar sus productos para proyectos propios o también van a comercializar los drones de la marca?**

- Ofrecemos los distintos modelos de VANT de DJI Enterprise para una muy amplia gama de aplicaciones. Además de las aplicaciones de seguridad, estos VANT se pueden utilizar para seguimiento y control de obras de infraestructura (rutas, puentes, edificios, plantas industriales, etc.), fiscalización de obras no declaradas o declaradas parcialmente antes de control impositivo, análisis de explotación para empresas mineras, protección de parques nacionales, entre otras posibilidades.

- **¿Qué beneficios se obtienen dentro del mercado de la seguridad con el uso de drones?**

- El incremento del horizonte visual y electrónico al ganar altura mejora la capacidad de vigilancia y control de mediano alcance. Esta capacidad es especialmente útil en operaciones militares, policiales, de defensa civil, bomberos, búsqueda y rescate, seguridad privada, entre otras. La tendencia mundial en la seguridad privada es incorporar los VANT como un complemento dentro

de un sistema de seguridad. Permite hacer vuelos de vigilancia o dar respuesta a detecciones o alarmas en forma muy ágil, rápida y eficiente. La configuración más sencilla de estos VANT incluye cámaras de alta resolución con potente zoom y cámaras térmicas, herramientas sumamente útiles para cumplir funciones de seguridad. Por otra parte, con los vuelos programados mediante *way-points* (GPS) se pueden planificar trayectorias e intervalos variables que dificultan el análisis que pueden hacer potenciales intrusos sobre un objetivo. Esta funcionalidad es muy útil para barrios cerrados, yacimientos, plantas fabriles o industriales, puertos, aeropuertos y toda otra obra de infraestructura situada en predios de gran extensión o con espejos de agua difíciles de controlar con otros medios. La relación del costo de adquisición de un dron equipado y su operación comparadas con otras opciones es sumamente ventajosa, lo cual hace que aumente cada vez más su utilización en estas operaciones.

- **¿Qué tipo de operaciones se pueden realizar con un dron?**

- Las operaciones de VANT se hacen a través del vuelo visual (operador) y/o por medio de un vuelo programado en cuanto a la trayectoria, altura y funciones a desarrollar en cada uno de los puntos definidos del vuelo. El ámbito de operación es muy amplio, pueden operar en distintos tipos de escenarios y alturas. En los últimos años, el avance tecnológico que se ha realizado en los VANT en general y en sus baterías en particular ha incrementado la autonomía de vuelo, que actualmente se encuentra entre los 30 y los 55 minutos (dependiendo del VANT). Hay modelos que, con un módulo especial, pueden conectarse físicamente a una estación en tierra por medio de un cable de alimentación. Esta funcionalidad permite que el VANT permanezca operativo durante varias horas (se han

realizado pruebas de 24 horas). Esta capacidad es muy útil para cumplir funciones de vigilancia de eventos, manifestaciones, espectáculos artísticos o deportivos, cubrir puntos de control durante largos períodos o establecer vínculos para la retransmisión de comunicaciones.

- **¿Cuáles son los equipos más recomendables para misiones de búsqueda y rescate?**

- Para este tipo de operaciones es indispensable que el VANT cuente con una cámara térmica de alta *performance* (los modelos más avanzados cuentan con cámaras de resolución 640x512@30 Hz). La autonomía de vuelo también es un factor de suma importancia. DJI ofrece dos modelos excelentes para estas operaciones: Matrice 300 RTK y Mavic 2 Enterprise Advance.

- **¿Están permitidos los vuelos autónomos?**

No, no están permitidos. La regulación del uso comercial de los VANT está establecida por la Administración Nacional de Aviación Civil (ANAC), y las normas que rigen la operación de los VANT no permiten los vuelos autónomos. Si bien el VANT puede hacer vuelos con despegue y aterrizaje automáticos y trayectorias preprogramadas, siempre debe haber un operador en condiciones de tomar el control del VANT.

- **¿Qué expectativas tienen con esta línea de productos?**

- DJI es uno de los líderes mundiales en este mercado, con una participación superior al 60 %. Como hemos comentado anteriormente, la creciente utilización de VANT en distintas industrias y operaciones, junto con el marcado descenso del precio de adquisición y operación, llevan a muchos organismos estatales y empresas privadas a considerarlos como herramientas de suma utilidad para cumplir con sus operaciones. ■

HIKVISION®



Hikvision Ax Hybrid

El panel de Alarma más completo del mercado: preparado para integrarse con todo el sistema de seguridad y automatización.

- **Aplicaciones para usuario e instalador:**

Una App para todo: alarma, domótica, video intercom, cámaras y control de accesos



Hik Connect



Hik-ProConnect

- **Verificación de video IVaaS**

7 segundos de video verificación utilizando cámaras ONVIF o canales de DVR, a través de monitoreo profesional y/o App

- **Múltiples vías de comunicación**

LAN/WIFI/3G/4G/PSTN

- Amplia gama de periféricos cableados e inalámbricos

- Monitoreable a través de protocolo SIA

- Detector de movimiento de exterior de doble tecnología totalmente Inalámbrico.

- Paneles de 20 a 64 zonas (modelos PHA20 y PHA64)

#HikvisionLatam



www.hikvision.com/es-la/



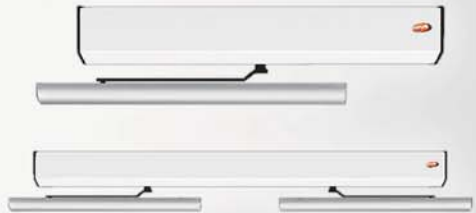
COMODIDAD Y SEGURIDAD

LÍNEA GIRO

AUTOMATIZADOR PARA PUERTAS ABATIBLES



MODELO:	GIRO JETFLEX	GIRO DUPLA JETFLEX	GIRO BRUSHLESS 24V
Velocidad de apertura 90° (ajustable)	2 segundos	2 segundos	2 segundos
Ciclos/hora	Intensivo	Intensivo	Intensivo
Aplicación	<ul style="list-style-type: none"> • Puertas de vidrio templado (10 mm) • Puerta con marco 	<ul style="list-style-type: none"> • Puertas de vidrio templado (10 mm) • Puerta con marco 	<ul style="list-style-type: none"> • Puertas de vidrio templado (10 mm) • Puerta con marco
Carga máxima	120 kg	120 kg (por hoja)	120 kg
Dimensiones de la base de fijación de acero	145 x 735 mm	145 x 2045 mm	145 x 735 mm
Tapa (material)	Aluminio	Aluminio	Aluminio
Brazo articulado	Montaje interna o externa	Montaje interna o externa	Montaje interna o externa
Fijación	Directamente en la pared o viga	Directamente en la pared o viga	Directamente en la pared o viga



APLICACIÓN: PUERTAS ABATIBLES



COMPATIBLE CON PROGRAMADOR EXTERNO

BONA FLASH

AUTOMATIZADOR PARA PUERTAS

Tarjeta electrónica TRIFLEX BRUSHLESS PS incorporada que opera con sistema de convertidor de frecuencia, para un funcionamiento preciso y alta eficiencia de todo el conjunto mecánico.



5352 8344

WWW.PPA.COM.AR

SEGTEC
SEGURIDAD & TECNOLOGÍA



COMODIDAD Y SEGURIDAD

RAC BRUSHLESS 24V



AUTOMATIZADOR PARA PUERTA
APLICACIÓN: **PUERTAS CORREDIZAS**

**BRUSHLESS
24V** 

- Automatizador para puertas corredizas con cremallera.
- La más económica solución para automatización de puertas en el mercado, pues se puede instalar en puertas existentes, evitando gastos innecesarios.
- Instalación sencilla y rápida.
- Modelo compatible con Programador externo, varios accesorios de comando y sistemas de portería remota.
- Tecnología Brushless 24V (Motorreductor sin escobillas), lo que garantiza mayor durabilidad al producto.
- Aplicación: **Condominios, compañías o hogares.**

MODELO: RAC BRUSHLESS 24V

Velocidad de apertura (ajustable) 70 cm/s

Ciclos/hora 60

Aplicación

- Puertas abatibles de vidrio templado (10 mm)
- Puerta con marco
- Puerta de hasta 1.20 m (apertura de 1.10 m)

Carga máxima 80 kg



5352 8344

WWW.PPA.COM.AR

SEGTEC
SEGURIDAD & TECNOLOGÍA

Nueva versión de AppTracker para empresas de seguridad

Nuevo lanzamiento de RedGPS

Una solución escalable que reduce los costos operativos y ayudan al crecimiento de una empresa de seguridad. La App reemplaza mucha tecnología existente y convierte los smartphones en nuevas oportunidades de negocios.

La nueva versión de la AppTracker puede personalizarse con la marca de la empresa y permite vincularse con muchas soluciones dentro del ecosistema de RedGPS. ¿Por qué la AppTracker es la aplicación que toda empresa de seguridad necesita? Aquí le damos cinco razones.

1. CONVIERTE LOS SMARTPHONES EN RASTREADORES GPS

Con solo instalarla, los teléfonos celulares se convierten en rastreadores GPS, lo cual es ideal para conocer la ubicación de guardias o empleados, sea por razones de logística o de seguridad. Por ejemplo, repartidores, encuestadores, personal de ventas o bien personas en situación de riesgo o vulnerabilidad.

Este es uno de los atributos más valorados, ya que permite reemplazar el *hardware*, muchas veces costoso u obsoleto, con una aplicación fácil de instalar e implementar, y establecer alertas y geocercas como se haría con cualquier dispositivo GPS.

2. ALTA AUTOMÁTICA MEDIANTE CÓDIGO QR

En solo unos segundos, la *app* está lista para reportar. Con solo escanear un código QR, cada *smartphone* quedará registrado automáticamente en la plataforma, por lo que el alta jamás había sido tan fácil.

Esta característica convierte a la nueva AppTracker en una solución escalable, capaz de hacer crecer exponencialmente una empresa. Además, hace que la experiencia del usuario sea la mejor.

Gracias a esta herramienta, cuando haga el relevamiento de un proyecto



o una demostración de servicios, solo habrá que instalar y escanear.

3. VIDEO STREAMING CON AUDIO EN TIEMPO REAL

Con AppTracker, cada persona lleva en su *smartphone* una BodyCAM o un DVR móvil, listo para hacer *streaming* de audio y video iniciado por el usuario o a petición desde la plataforma, con un botón de pánico conectado al centro de monitoreo en caso de cualquier emergencia.

4. FORMULARIOS Y ENCUESTAS

Una funcionalidad que hace de la AppTracker 4.0 un nuevo hito es la incorporación de formularios, una herramienta que abre un mundo de posibilidades desde seguridad hasta aspectos como productividad y bienestar.

Con los formularios se pueden generar encuestas para recabar información para clientes sobre cualquier situación y recibir retroalimentación inmediata, o tener un reporte de los guardias cuando se detecte alguna situación específica o fuera de la norma. Incluso es útil para que el personal que trabaja en campo envíe un reporte de sus actividades.

En la plataforma, los operadores o supervisores crean formularios que se envían a la AppTracker automáticamente a partir de algún evento o alerta; también se los puede progra-

mar para un momento específico o bien hacerlo de forma manual.

5. RONDINES DE SEGURIDAD

La AppTracker es una solución invaluable para la seguridad privada y pública, porque incorpora tecnología que reemplaza el *hardware* para monitorear y medir la eficacia de las inspecciones y rondas de seguridad.

En la plataforma, los supervisores programan cada rondín, verifican si los guardias o policías están haciendo los recorridos en tiempo y forma, y configuran alertas de acuerdo a cada situación que pudiera presentarse. Por su parte, los guardias reportan cada punto de control con la AppTracker que, además, los conecta con el centro de monitoreo para que tengan respaldo en todo momento.

Es una solución perfecta para rondines en interior o exterior, a través de códigos QR, con la posibilidad de generar reportes.

La nueva AppTracker 4.0 estrena una nueva interfaz *user-friendly*, diseñada para facilitar su uso, y presenta un estilo renovado hacia las tendencias tecnológicas actuales, que consolida más de 10 años de experiencia de RedGPS en el desarrollo de soluciones para la industria del rastreo y la seguridad. Así, RedGPS ofrece a sus clientes la posibilidad de dar valor agregado a sus empresas, para diferenciarse de la competencia. ■

Nueva App Tracker 4.0

para empresas de seguridad y rastreo GPS

Convierte los smartphones en rastreadores GPS portátiles

1



2 Alta automática mediante código QR



4 Formularios y encuestas



3 Video streaming con audio en tiempo real

5 Rondines de seguridad

Conoce más aquí
bit.ly/NuevaAppTracker

O escanea →



Obtén una prueba gratuita





INTERNATIONAL

15 Años en Argentina

COMPLETE SU CONTROL DE ACCESO CON LO MEJOR DE SEG

CONSULTE por nuestras Barreras y Puertas Automáticas

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

PUERTA AUTOMÁTICA SLIDER BLDC

La solución ideal para puertas grandes y con gran flujo de personas.



**Disponible en
varias medidas**

Opciones para: 1 o 2 Hojas.

CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

www.seg.com.ar

SEG

INTERNATIONAL

Plataforma CountrySafe

Control a través del ecosistema SoftGuard para urbanizaciones privadas

¿Cómo gestionar la seguridad de una urbanización privada en un solo sistema? SoftGuard diseñó una solución ideal para este tipo de implementaciones, capaz de controlar desde una misma plataforma los sistemas existentes.

En el contexto actual, los problemas de seguridad arrecian y las urbanizaciones privadas son blanco de delito. Los consorcios no suelen estar equipados con las tecnologías que realmente le aportan la seguridad necesaria y, según datos de los últimos meses, en una urbanización privada existen problemas de seguridad tanto externa como interna.

En general, abundan las implementaciones compuestas por varios sistemas de seguridad que operan de forma independiente. En SoftGuard, la tecnología aplicada a la seguridad se centraliza en una sola plataforma que permite unificar video y sistemas de protección perimetral como cercos eléctricos. El sistema está especialmente enfocado en la detección temprana de intrusiones, ya que integra video verificación para ofrecer visualización de una zona en el momento preciso en que es violentada.

COUNTRYSAFE

El sistema *CountrySafe* para la seguridad integral de monitoreo de alarmas para urbanizaciones privadas de SoftGuard permite recibir y gestionar las alarmas provenientes de objetivos fijos y móviles. Los primeros son las residencias, las oficinas administrativas y el centro deportivo,

donde no solo pueden producirse intrusiones sino también emergencias médicas. El sistema valida y posteriormente deriva a las autoridades competentes (policía, bomberos, guardia privada, servicios médicos, etc.) según corresponda.

Cuando se habla de objetivos móviles se utiliza el sistema *CountrySafe* para el monitoreo de *tracking GPS*. Esto permite controlar las patrullas de la seguridad privada, los vehículos que ingresan con un permiso temporal (como los *delivery* de comida o el correo), así como también los vehículos de mantenimiento o servicios internos del barrio privado.

El control de accesos también es posible mediante el sistema SoftGuard y la *app CountrySafe*, ya que permite de forma eficaz aprobar o negar el paso de personas o grupos de personas a un domicilio en función de ciertos parámetros de seguridad establecidos previamente. La gestión de invitados, entregas y servicios permite a los usuarios de la *app CountrySafe* generar accesos para personas invitadas, autorizaciones de servicios, entregas o reuniones grupales para su domicilio. El invitado o autorizado recibirá la invitación de acceso vía WhatsApp y, al presentarse en el pórtico de ac-

ceso, el personal de guardia validará la invitación con la registrada en el sistema para habilitar el ingreso.

Además de esta función, se suma a la *App CountrySafe* la gestión de *amenities*, mediante la cual los residentes y propietarios pueden reservar turnos para ocupar canchas de deportes y otras actividades. Esta funcionalidad presenta una grilla con un calendario de días, horarios y datos sobre la actividad que se desea reservar. Cuando el usuario ya tiene decidida su reserva, procede a realizarla confirmando los datos.

CONTROL DE CÁMARAS

Otra de las funciones de *CountrySafe* es Mis Cámaras, que le permite a un propietario acceder a las cámaras de su hogar para ver en tiempo real lo que está ocurriendo allí. Con la *app*, toda la familia del hogar recibe protección dentro y fuera de la urbanización.

La plataforma de SoftGuard permite al condominio tener el control y auditoría del proceder de todos los guardias mediante la *app* *Vigi-Control*. Además, se puede hacer seguimiento y monitoreo de todos los vehículos de seguridad, de manera que pueden asignarlos hasta un punto fijo o móvil.

El guardia tiene también un rol importantísimo a la hora de atender la emergencia que surge y darle resolución; algunas veces, de forma autónoma y otras conectando con la seguridad pública. El resultado de utilizar SoftGuard es la eficiencia en la operación, ya que se conecta al residente con un aplicativo que le brinda todos los servicios de seguridad y una herramienta de gestión global dentro urbanización privada. *CountrySafe* de SoftGuard crea comunidades más seguras. ■



Multiplique sus servicios de monitoreo, su alcance y eficiencia, con un sistema único que integre toda la seguridad



SoftGuard, es la plataforma que necesitas para expandir sus servicios a:



Municipios y organismos públicos



Universidades y colegios



Urbanizaciones cerradas y barrios privados



Entidades financieras y corporativas



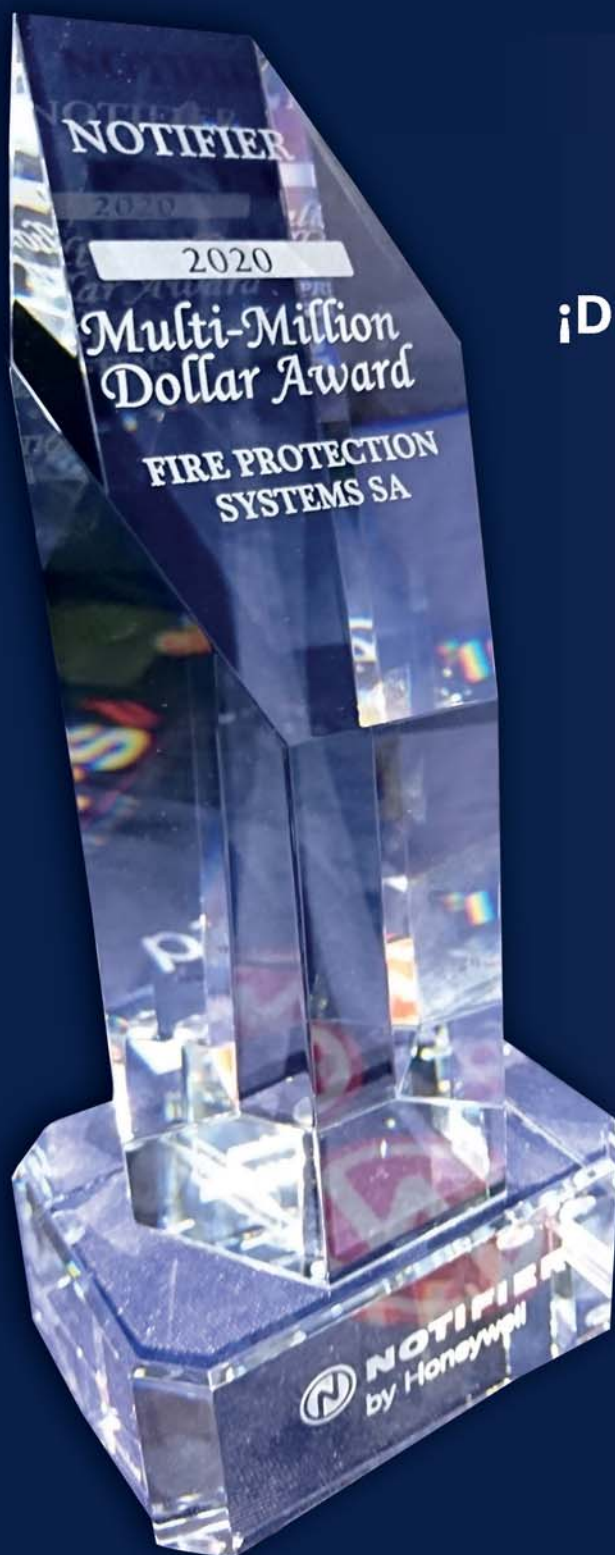
Empresas corporativas

Monitoreo residencial y comercial, seguimiento móvil GPS, seguridad para las personas, video verificación de alarmas, acceso web al cliente y dealer, grabación de llamadas telefónicas, auditoría on line de guardias y mucho más para que su empresa tome el camino de la innovación tecnológica en servicios de seguridad.

SoftGuard Tech de Argentina S.A.
WTC II Madero Harbour - Camila O'Gorman 412,
piso 8, oficina 803 (1107), Buenos Aires - Argentina
Whatsaap: +549 112 188 4360
www.softguard.com - ventas@softguard.com

SoftGuard





¡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

SeguridadExpo en Santiago de Chile será con modalidad mixta

Del 26 al 28 de octubre

La nueva edición de SeguridadExpo se realizará del 26 al 28 de octubre y será en formato virtual y presencial, con el objetivo de asegurar que todos puedan participar en caso de que aún existan restricciones de desplazamiento de viajeros por el mundo.



SeguridadExpo, la exhibición internacional de seguridad integral más importante de Chile reprogramó su feria y Congreso Internacional, que iban a realizarse entre el 8 y 10 de septiembre para los días 26 al 28 de octubre de 2021 en Espacio Riesco, en Santiago de Chile.

Desde la organización del evento señalaron que la medida se tomó para que la exhibición se realice en las mejores condiciones posibles, “resguardando la salud y bienestar de nuestros colaboradores, expositores, visitantes y aliados estratégicos”. Destacaron, asimismo, que resulta mejor posponerla para octubre “con el objetivo de que la situación provocada por el COVID-19 sea más estable” y esperando contar con que el programa de vacunación se encuentre lo más avanzado posible en Chile y en el resto del mundo.

La gerente de SeguridadExpo, Katherine Becker, aprovechó la oportu-

nidad para anunciar que la exhibición que reúne al sector de seguridad tendrá por primera vez un formato híbrido, es decir presencial y virtual. “Esto hará posible que todos puedan participar en la exhibición desde cualquier dispositivo y en cualquier lugar, si es que para esa fecha aún existieran restricciones de desplazamiento a nivel internacional”, dijo. Explicó que en esta “nueva edición habrá espacio para el *networking*, tanto en el recinto como a través de nuestra plataforma virtual SeguridadExpo Connect, lo que permitirá que expositores y visitantes interactúen en ambos formatos”.

“Además, contaremos con una mayor cobertura nacional e internacional, habrá acceso a la exhibición en cualquier lugar y momento, tendremos *stands* personalizables en la versión presencial a través de código QR y permanente actualización en el *stand* virtual”, amplió Becker.

Katherine Becker destacó además que los asistentes al encuentro “podrán agendar reuniones previas para realizarse en la plataforma virtual o en la feria” e indicó que el Congreso Internacional “se realizará en vivo en la exhibición, por *streaming* y *on demand* luego del evento a través de SeguridadExpo Connect, que además contará con un Marketplace abierto en el que las empresas podrán exhibir productos y servicios con filtros de búsqueda rápida y avanzada para una fácil navegación, que también se podrá apreciar en su visita al recinto”.

Por último, desde la organización destacaron que el desarrollo de la exhibición busca también aportar a la reactivación de la economía y al desarrollo del país a través de la generación de oportunidades de negocios y la creación de empleos directos e indirectos que se producen en torno a la feria. ■



**SEGURIDAD
MARTINEZ**

HIKVISION

DEALER PARTNER

**Distribuidor mayorista de
seguridad electrónica**

ahua
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



15
años



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: 3108548996

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

Videovigilancia vehicular Streamax con inteligencia artificial

Una solución que combina monitoreo, geoposicionamiento y seguridad vial

La reducción de accidentes viales y sus consecuencias es, sin dudas, una de las metas para lograr un comportamiento vehicular seguro. Esto es posible gracias a la tecnología de Streamax, exclusiva de Big Dipper en Argentina.



BIG DIPPER
www.bigdipper.com.ar

Como hemos visto en los últimos años, la tecnología implementada en videovigilancia no deja de sorprendernos con innovaciones, generalmente referidas a la seguridad patrimonial y perimetral en hogares, comercios, oficinas, empresas, barrios cerrados, municipios, etc. Encontramos también desarrollos que lograron mejorar medidas sanitarias relacionadas con la pandemia, como medir temperatura y realizar un control de aforo inteligente en establecimientos para reducir la tasa de contagios. Hoy, Streamax vuelve a innovar con inteligencia artificial aplicada a unidades vehiculares, a través de una plataforma que permitirá control y monitoreo de activos y promete transformarse en una herramienta de vital importancia para la seguridad vial integrada.

Gracias a la disponibilidad de sistemas de GPS en casi todo dispositivo electrónico popular como los *smartphones*, estos pueden ser utilizados como guía de navegación en rutas nacionales o en el complejo sistema de calles de algunas ciudades. El geoposicionamiento también se popularizó para la protección de activos móviles, como el transporte de caudales, camiones con acoplados o camionetas para distribución de mercadería, vehículos cuya ubicación puede monitorearse en tiempo real o histórica.

Como sucede con toda tecnología, este sistema comenzó a usarse también en vehículos particulares a través de empresas que brindan un servicio de rastreo y localización. Así, muchos usuarios pudieron, tras el robo de su vehículo, ubicarlo y recuperarlo.

Ahora bien, ¿qué sucede con los hechos? ¿Cómo verificarlos? ¿Qué pruebas podemos tener? Son preguntas complejas de responder con un simple sistema de geoposicionamiento; para estas situaciones es necesaria otra solución. Aquí entra en juego la videovigilancia.

La videovigilancia ofrece evidencia audiovisual que puede ser fundamental para la definición de búsquedas de sospechosos, sentencias, condenas, etc. Disponer de cámaras instaladas en vehículos permite no solo contar con pruebas de hechos sucedidos, sino realizar un monitoreo remoto en tiempo real de lo que está sucediendo. La cuestión más importante a tener en cuenta es que el ambiente vehicular es un tanto hostil para los dispositivos electrónicos, debido a que están constantemente sometidos a golpes, vibraciones de distintas frecuencias e intensidades, descargas eléctricas y amplitudes térmicas muy variables. Por lo tanto, necesitamos asegurarnos de que cualquier cosa que vaya a ser instalada en un vehículo cumpla con pruebas de laboratorio que confirmen que la electrónica no sufrirá ningún daño. Para eso existen diversas normativas internacionales y estándares que, una vez certificados por un laboratorio, nos permiten saber que la electrónica es apta para uso vehicular.

STREAMAX: LA SOLUCIÓN VEHICULAR HOLÍSTICA

Streamax se desarrolló hace 18 años, exclusivamente en el mercado de las soluciones de videovigilancia vehicular, y durante los últimos 6 se ha perfeccionado el uso de analíticas de video con AI, lo que los posiciona como uno de los sistemas más modernos y con mayor experiencia en el rubro. Una de las ventajas de la solución Streamax es que su plataforma de gestión vehicular es completamente gratuita, lo que ofrece a distribuidores e integradores la posibilidad de confeccionar distintos esquemas de negocios posibles y brindar servicios de valor agregado. Además, cumple con los más altos estándares de calidad en la fabricación y testeado en laboratorios propios certificados, lo cual se traduce en una tasa de fallas menor al 0,3 % y que disminuye con el paso de los años.

En 2021 la marca llegó a Argentina a través de Big Dipper, importador y representante exclusivo para la venta, distribución, línea de soporte y de servicio de RMA de la marca. Dentro de su cartera de soluciones, Streamax ofrece diversos modelos de DVR vehiculares (MDVR), que permiten conectar, grabar y transmitir tanto cámaras analógicas AHD como IP. Estos MDVR cuentan con puertos de conectores aeronáuticos, que disponen de roscas para que no se desconecten con las vibraciones, y pueden transmitir tanto datos como alimentación, lo cual hace que la instalación sea algo sencillo y compacto. Por otro lado, según la serie, podemos contar con distintas cantidades de canales para cámaras (de 4 hasta 16); distintas interfaces para

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



conexión de sensores o dispositivos externos y distintas capacidades de procesamiento.

UNA FAMILIA MUY UNIDA Y CONECTADA

La familia de productos Streamax se puede dividir en tres grandes segmentos: la unidad de grabación, las cámaras y los accesorios. Entre las unidades de grabación, cuenta con tres series diferentes, serie 1, 3 y 5: la serie 1 es la más popular, de muy bajo costo y una alta relación precio/prestaciones. En esta serie existen dos modelos: el X1, que permite grabar en un disco rígido de 2,5" alojado dentro de una cabina antivibraciones; y el M1, que graba en dos tarjetas SD. Ambas opciones permiten conectar y grabar hasta 4 cámaras analógicas más un canal IP extra, y son capaces de trabajar en conjunto con la unidad de inteligencia artificial AD-Kit, de manera que es un equipo base al cual se puede hacer un *upgrade* futuro para añadir más beneficios y convertirla en una solución modular financieramente muy versátil.

Una solución particularmente práctica es la llamada *dashcam*, que en Streamax tiene el nombre de C6D. Se trata de un dispositivo integral que contiene todo lo necesario para operar en un solo producto autoinstalable, muy práctico y fácil de configurar. Este sistema ya incluye una cámara, que se adhiere al parabrisas, y contiene la unidad de grabación y transmisión. Además, puede sumar una cámara adicional de cabina o de control de chofer. El nuevo modelo (el C6D-AI) será el que integre también IA a las cámaras para implementar funciones que describiremos más adelante.

Si hablamos de equipos MDVR comunes, tendremos que agregar cámaras analógicas y para ello la marca cuenta con varios modelos y diseños, cada uno adaptado al lugar de uso (visualización trasera, lateral o delantera) o bien para el interior (que además cuenta con micrófono). Un modelo especial de cámara es la AD-Kit antes mencionada: un sistema de dos canales IP que se conectan y de forma automática se configuran en el dispositivo para que pueda operar con IA.

NO ES UN ACCIDENTE SI PUEDE EVITARSE

Uno de los principales diferenciales de Streamax es la generación de eventos durante el uso de los vehículos, entre ellos: eventos por sensores cableados, como un botón de pánico, eventos referidos al geoposicionamiento utilizando geocercas en un mapa, o bien eventos generados por alguna conducta o manejo inadecuado, detectado por las analíticas de video basadas en IA, que se pueden agregar a cualquier MDVR común a través de cámaras especiales.

También se ofrecen cámaras para conteo de personas, que permitirán un registro de la cantidad de personas que ascienden y descienden de transportes públicos; cámaras para detección de objetos en puntos ciegos, que alertan al chofer sobre peatones, motos o vehículos en los puntos ciegos; y cámaras que monitorean la ruta y el chofer a la par, para generar una serie de alertas que contribuyen a la reducción de accidentes.

Está estudiado que, hasta con un segundo de alerta temprana, es posible evitar más del 90 % de los accidentes

en rutas y avenidas. Y el AD-Kit ofrece dos cámaras para tal fin: la ADAS (*Advanced Driver Assistance System*), analiza la ruta y permite detectar objetivos, mide la velocidad con el GPS para calcular en cuánto tiempo va a colisionar con alguno, genera alertas de colisión inminente, monitoreo de distancia de seguridad, detección de peatón, desvío de carril y detección de señales de límite de velocidad y *stop* (en desarrollo).

Por otro lado, la cámara DSM (*Driver Status Monitoring*), analiza al chofer para detectar alguna de las siguientes conductas: sueño o fatiga, uso de celular, uso de cigarrillo, distracción (mirando hacia abajo), ausencia de chofer y detección de persona no autorizada (mediante reconocimiento facial). Todos estos eventos pueden calibrarse en función de las necesidades de cada usuario.

Además de generar un aviso local visual y audible para el chofer, puede grabar pequeños momentos de evidencia que pueden almacenarse de manera local o remota y luego gestionarse mediante la plataforma de administración de evidencias, un *software* intuitivo y sencillo para cualquier operario de monitoreo.

Este tipo de tecnologías constituye los cimientos y las bases de una conducción más segura y con horizonte a la conducción autónoma. Mientras tanto, es capaz de asistir al conductor para reducir la accidentología vial y sus implicancias.

Big Dipper acerca la tecnología Streamax a sus clientes para que todo aquel que quiera aportar a esta misión cuente con información y tenga la posibilidad de crear un modelo de negocios adaptable a la mayor cantidad de usuarios posible. ■

CATALOGO DE PRODUCTOS Y SOLUCIONES **Big Dipper**

SOLUCIONES PARA LA MEDICION DE TEMPERATURA Y ACCESO SIN CONTACTO

Identificación biométrica **touchless** con **imágenes térmicas**

- Verificación de uso de barbijo
- Gran ángulo de reconocimiento de palma
- Identificación Facial proactiva a distancia
- Medición de temperatura corporal con imágenes térmicas



GESTION DE AFORO CON CONTROL DE ACCESO

ZKTECO
MASTER DISTRIBUTOR



Terminales de control de acceso
· Líneas ProFace y SpeedFace versión especial de firmware.



Control de entrada
· Puestos de ingreso / egreso para colocar los dispositivos.
· Molinetes peatonales, barreras bidireccionales, escritorio / mostrador, soportes a medida.



Software

- ZKBioSecurity MTD con versión especial. Permite seleccionar un máximo de ocupación, monitorear y restablecer.
- ZKBioAccess MTD con versión especial. Módulos de Acceso, Asistencia y Temperatura.

IDENTIFICACION BIOMETRICA TOUCHLESS CON IMAGENES TERMICAS

ZKTECO
MASTER DISTRIBUTOR



ProFaceX-CH-TI

- Montaje sobre molinetes o estructura existente.
- Reconocimiento Facial (0.3s), palma(0.35s), medición de temperatura, control de barbijo.
- Pantalla táctil de 8", 400lux.



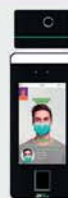
ProFaceX-TI

- Montaje en pared.
- Capacidad de 30.000 rostros, 5.000 palmas, usuarios 50.000, eventos 1.000.000.
- Algoritmo facial anti-falsificación.



RevFace-10-TI

- Pantalla no táctil de 7".
- Reconocimiento facial (10.000), medición de temperatura y control de barbijo. Eventos 200.000.
- Distancia de medición de temperatura: 30-120cm.



SpeedFace-V5L-TI

- Pantalla táctil de 5".
- Capacidad de 6.000 rostros, 3.000 palmas, huellas 6.000 eventos 200.000.
- Detección de temperatura y reconocimiento facial en 1s, distancia de 30-120cm.



KJZ-03

- Soporte para molinetes o estructuras existentes.
- Líneas visible light: ProFace, SpeedFace, FaceDepot, RevFace, G4.
- Altura 414mm.

PREVENCIÓN DE CONTAGIOS EN TRANSPORTE PÚBLICO

ZKTECO
MASTER DISTRIBUTOR

Aplicación en colectivos - combis - trenes - subtes

- Soporta vibraciones extremas / Verifica uso de barbijo / Precisión de medición $\pm 0.3^{\circ}\text{C}$
- Distancia para medición 30-120cm / Reconocimiento de Rostro y Palma
- Verifica temperatura corporal / Alarma visible y auditiva al chofer
- Medición de temperatura y barbijo sin registro



ProFace-M-TI

SpeedFace-V5M-TI



ARCO DETECTOR DE METALES Y TEMPERATURA

ZKTECO
MASTER DISTRIBUTOR



Detector de metales con medición de temperatura corporal incorporada. El usuario coloca su frente o muñeca a 150 mm del sensor de temperatura. Si la temperatura detectada es superior a los $37,3^{\circ}\text{C}$, emitirá una alarma para advertir a los guardias.

D3180-TD

- 18 zonas de detección interconectadas en diferentes áreas.
- Pantalla LCD 5.7", alarma de sonido y LEDs en la zona detectada.
- Inofensivo para el cuerpo humano, marcapasos, colgantes, prótesis, embarazadas.

SOLUCIONES PARA LA VUELTA A LA ESCUELA Y OFICINA

MEDICION DE TEMPERATURA CORPORAL EN LUGARES DE TRANSITO MASIVO

MASTER DISTRIBUTOR
alhua
TECHNOLOGY



TPC-BF5421-T

- Cámara térmica híbrida
- Medición de temperatura corporal con alerta integrada por luz y audio



NVR5216-8P-I

- Grabador de red de 16ch (8 ePoE) y 2 HDD
- Reconocimiento facial, chequeo de uso correcto de barbijo y registro de temperatura leída por cámara TPC



TBM-732

- Sistema híbrido de cámara térmica + óptica con black body y reconocimiento facial por software Cygnus

CONTROL DE AFORO POR CONTEO DE PERSONAS MULTIACCESO

MASTER DISTRIBUTOR
alhua
TECHNOLOGY

CAMARAS CON CONTEO DE PERSONAS MEDIANTE INTELIGENCIA ARTIFICIAL (EFICACIA >95%)



IPC-HFW5442TP-AS-LED-0360B

- Cámara Full Color LED con IA 4Mpx - Lente Fijo 3,6mm



IPC-HDBW5241EP-ZE-2713

- Cámara Starlight IR con IA 2Mpx - Varifocal 2,7 a 13mm.



IPC-HFW5241EP-ZE-27135 IPC-HFW5442EP-ZE-2712

- Cámaras Starlight IR con IA 2 y 4 Mpx Varifocal 2,7 a 13mm

GRABADORES PARA REGISTRO DE CAMARAS CON CONTEO DE PERSONAS Y CONTROL DE AFORO (HASTA 8 ACCESOS)

Permite mostrar un semáforo en un ingreso que indique si se puede entrar o no según el conteo actual de personas



NVR5216/32-4KS2

- Grabador de red de 16/32ch y 2 HDD
- Registro de conteos de cámaras con IA



NVR5216-16P-I

- Grabador de red de 16 (16 ePoE) y 2 HDD
- Reconocimiento facial, chequeo de uso correcto de barbijo y registro de conteos de cámaras con IA

ELEMENTOS PARA APERTURA AUTOMATICA NO TOUCH DE PUERTAS

MASTER DISTRIBUTOR
CYGNUS
electronics



EX-P70M

- Abrepuertas mecánico automático con brazo para interior
- Permite ser operado por porteros o controles de acceso
- Controla cerradura electrónica



EX-PW180

- Abrepuertas mecánico automático con brazo para exterior
- Permite ser operado por porteros o controles de acceso
- Controla cerradura electrónica



EX-907

- Botón de EXIT no-touch luminoso empotrable 115x70 Marca Cygnus

SOLUCION VEHICULAR CON IA PARA LA CONDUCCION SEGURA

Driver Monitoring System (DMS)



Fatiga



Uso de teléfono



Fumando



Distraído



Identificación facial



Cinturón de seg

Advance Driver Assistance System (ADAS)



Detección de choque frontal



Alerta por desvío de carril



Alerta de aproximación



Alerta de peatón



Detección de punto ciego



Detección de robo de carga

GRABADORES VEHICULARES MVDR

Streamax



SM-X1-H0401-G4

DVR vehicular H.265 AHD 1080p 4+1ch 1xHDD+2xSD GPS LTE



SM-M1-SH0401-G4

DVR vehicular H.265 AHD 1080p 4+1ch 2xSD GPS LTE



SM-C6D-KIT30

Kit DVR vehicular compacto con cámaras frontal y de cabina con GPS, 4G y Wi-Fi

CAMARAS VEHICULARES

Streamax



SM-AD-KIT11

- Kit de inteligencia artificial para DVR vehicular Streamax.
- ADAS (cámara de ruta) + DSM (cámara de chofer) + Señalizador de alertas R-Watch



SM-MINIDOMO-28

· Cámara vehicular interior 2Mpx AHD IR 5m lente de 2.8mm.



SM-CA20S-28

· Cámara vehicular frontal de parabrisas 2Mpx AHD lente de 2.8mm.



SM-REARCAM-28

· Cámara vehicular trasera 2Mpx AHD IR 10m lente de 2.8mm.



SM-MINIC24-I-36

· Cámara vehicular lateral izquierda IP67 2Mpx AHD lente de 3.6mm.



SM-MINIC24-D-36

· Cámara vehicular lateral derecha IP67 2Mpx AHD lente de 3.6mm.

ACCESORIOS

Streamax



SM-GX4-5M

· Cable de conexión de GX de 4 pines con 5 metros de extensión.



SM-GX4-11M

· Cable de conexión de GX de 4 pines con 11 metros de extensión.



SM-GX4-15M

· Cable de conexión de GX de 4 pines con 15 metros de extensión.



SM-GX6-5M

· Cable de conexión de GX de 6 pines para cámara IP con 5 metros de extensión.



SM-GX6-15M

· Cable de conexión de GX de 6 pines para cámara IP con 15 metros de extensión.



SM-GX6-RJ45

· Cable adaptador de conector GX de 6 pines a RJ45.



SM-COMDIS-KIT-CP4

· Kit de panel de control con pantalla táctil 7" con lector de tarjetas, intercomunicador y soporte.



SM-X1CP4

· Cable para conexión de SM-COMDIS-KIT con SM-X1-H0401-G4W.



SM-LVDS-CABLE

· Cable de conexión de cámara DSM a AI-BOX.



SM-SERIAL-CABLE

· Cable para conexión serie, entradas y salidas.



SM-EASYCHECK

· Herramienta para chequeo rápido de MDVR desde APP.



SM-HDD-READER

· Lector de discos rígidos USB.

TELEFONIA Y PORTERIA IP/SIP CON INTEGRACION DE VIDEO Y CONTROL DE ACCESO

TELEFONOS CON ENVIO / RECEPCION DE VIDEO

CYGNUS electronics **Fanvil**



X7

Teléfono IP Ejecutivo Visualiza Video, pantalla táctil, 20 líneas SIP PoE



X7A+CAM60

Teléfono IP Ejecutivo Android Smart Video, pantalla táctil, 20 líneas SIP PoE

CONSERJE / RECEPCION / EJECUTIVO

CYGNUS electronics **Fanvil**



X210

Teléfono IP Empresarial, Visualiza Video, 106 teclas DSS, 20 líneas SIP PoE



X4U

Teléfono IP Empresarial de dos pantallas, 30 botones DSS, 3 teclas de línea, 12 líneas SIP PoE



X5U

Teléfono IP Empresarial de dos pantallas, 30 botones DSS, 4 teclas de línea, 16 líneas SIP PoE

COMPACTO HOTEL / EMERGENCIAS

CYGNUS electronics **Fanvil**



H2U-NEGRO

Teléfono IP elegante y compacto, Blanco/negro, montaje en escritorio y/o pared, 2 líneas SIP PoE



H2U-BLANCO

Teléfono IP elegante y compacto, Blanco/negro, montaje en escritorio y/o pared, 2 líneas SIP PoE

CORPORATIVO / EMPRESARIAL

CYGNUS electronics **Fanvil**



X3SG

Teléfono IP corporativo, pantalla a color, doble puerto Gigabit, IPv6, 4 líneas SIP PoE



X3SP

Teléfono IP corporativo, display 128x48, doble puerto 10/100Mbps, 2 líneas SIP PoE



X1SG

Teléfono IP corporativo, display, doble puerto Gigabit, IPv6, 2 líneas SIP PoE

INTERCOMUNICADORES CON / SIN VIDEO Y CONTROL DE ACCESO LOCAL / REMOTO

CYGNUS electronics **Fanvil**



i10

Intercomunicador IP de un botón, relé NC/NO para control de acceso, IP54 PoE



i10V

Intercomunicador IP de un botón con cámara, relé NC/NO para control de acceso, IP54 PoE



i10D

Intercomunicador IP de dos botones, relé NC/NO para control de acceso, IP54 PoE



i12

Intercomunicador IP de un botón, módulo de relé para control de acceso, IP65 IK10 PoE



i12D

Intercomunicador IP de dos botones, módulo de relé para control de acceso, IP65 IK10 PoE



i20S

Intercomunicador IP PoE con teclado, para múltiples llamados, lectura de tarjetas, botón para llamado rápido, asocia cámara de la red

UNIDADES INTERIORES

CYGNUS electronics **Fanvil**



i51W

Estación interior 4.3" WiFi, PoE, RS485, 8 entradas de alarma



i52W

Estación interior 7" WiFi, PoE, RS485, 8 entradas, 5 botones de función rápida



i53W

Estación interior 7" táctil WiFi, PoE, RS485, 8 entradas, 5 botones de función rápida



i56A

Estación interior 10" Android, WiFi, Bluetooth, USB, ONVIF, Monitor de cámaras, PoE

INTERCOMUNICADORES VERSATILES

Yeastar



PA2

Intercomunicador SIP customizable: cámara IP, micrófono, altavoz, pulsador, entrada/salida de contacto, PoE



PA3

Intercomunicador SIP customizable: cámara IP, micrófono, altavoz, pulsador, entrada/salida de contacto, USB, dos botones de llamada, TF Card, PoE

LANZAMIENTO YEASTAR SERIE P

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

- Interfaz de usuario renovada
- Panel de Operador, control en tiempo real
- Comunicaciones Unificadas avanzadas
- Solución de Call center simple y económica
- Mejoras para el futuro con nuevas funciones
- Capacidad de trabajo remoto

PA550 PA560 PA570



LANZAMIENTO PORTERIA IP / SIP CYGNUS - AKUVOX



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)

INTERCOMUNICADORES MULTI-RESIDENCIALES

CYGNUS  **Akuvox**



X916S-LTE

- Android, pantalla táctil 13".
- Reconocimiento Facial, Starlight.
- SIP - ONVIF - HDR - LTE - USB - HDMI - PoE.



R29C-T

- Android, pantalla táctil 7".
- Reconocimiento Facial, huella, tarjeta y PIN.
- SIP - PoE - ONVIF - WIEGAND - IP65 - IK06.



R29S

- Android, pantalla táctil 7".
- Reconocimiento Facial, tarjeta y PIN.
- Interfaz de usuario de fácil navegación.



R28A

- Intercomunicador con video 2 Mpx 116° y pantalla a color 4.3".
- Lector de tarjetas frecuencia dual: 13,56 MHz y 125 kHz.
- SIP - PoE - ONVIF - WIEGAND - IP65 - H.265.



R20K

- Video portero compacto con teclado al ras.
- Accionamiento remoto de interruptores.
- Anuncia en voz su dirección IP.



R26B

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

INTERCOMUNICADORES RESIDENCIALES

CYGNUS  **Akuvox**



R26P

- Video portero robusto IP65, 2Mpx 116° con IR.
- 2 salidas a relé y 3 entradas de alarma.
- SIP - PoE - ONVIF - WIEGAND - IP65 - H.265 - Out12V.



R20A

- Lector de tarjetas frecuencia dual: 13,56MHz y 125 kHz.
- Cámara 2Mpx gran angular 120° con IR.
- SIP - PoE - RTSP - IK06 - IP65 - RS485.



E11R

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



E21V

- Panel de acero inoxidable, anti vandálico.
- Cámara 2Mpx 116° con IR.
- SIP - PoE - RTSP - ONVIF - IK10 - H.265



E21A

- Botón de pánico para llamada directa.
- Accionamiento remoto individual de relés.
- Posibilidad de montaje empotrado.

UNIDADES INTERIORES / RECEPTORES

CYGNUS  **Akuvox**



C317

- Monitor interior 10" Android.
- Server SIP incorporado.
- Integraciones API y automatización del hogar.



C313S

- Monitor interior de 7" Linux.
- Monitoreo de cámaras IP y/o grabadores de video.
- 8 zonas de alarma, relé e interfaz de timbre Bell.



C312A

- Panel intercomunicador de audio compacto y elegante.
- Plan de marcado para accesos rápidos.
- 8 zonas de alarma, relé e interfaz de timbre Bell.

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, lo que ofrece una mejor experiencia de entrada al edificio.



-  **Vista previa**
Ver quién está en la entrada antes de contestar la llamada.
-  **Videollamada**
Vea y hable con los visitantes con video en vivo antes de llamarlos.
-  **Desbloqueo de puertas**
Abra puertas con el botón "Abrir puerta" de la aplicación, Bluetooth o mediante una
-  **Llave virtual**
Emitir claves de código QR y PIN para invitado de tiempo limitado.
-  **Envío de notificaciones**
Recibe notificaciones instantáneas de llamadas entrantes.
-  **Registro de apertura de puerta**
Acceso a fotos con fecha y hora de apertura de puertas.

ESTACIONES DE EMERGENCIA CON VIDEOLLAMADA Y BOTON DE PANICO CYGNUS



T1200

Características técnicas:

- Cámara incorporada, 2Mpx 1080p IR, gran angular 120°.
- Panel de acero inoxidable de grado 316.
- Integración con todas las plataformas SIP estándar, web server TCP/IP.
- Vídeo y Audio de comunicación.
- Entradas de alarma (2) - Salidas a relé (2) - Cuentas SIP (2).
- Flash de emergencia Azul y Rojo.
- Sirena de 128dB para disuasión local.
- Gabinete METALICO ANTIVANDALICO para poste, suelo o pared.
- Compartimiento frontal para KIT medico, apertura remota (T1200).
- Opcionales: UPS, panel solar, cámara complementaria, 4G, sensores, AP WiFi, puertos USB, y más!

Lugares de aplicación:

Plazas - Paradas de colectivo/bus - Estaciones de tren/subte - Rutas/Autopistas - Estacionamientos - Centro Médicos - Escuelas - Espacios públicos - Barrios con alta tasa en delitos

Aplicación #1

Robo, violencia de género, acoso, peleas callejeras.
Botón de pánico + disuasión inmediata con sirena y baliza + llamada al COM.

Aplicación #2

Emergencia médica, notificación de siniestro o situación especial.
Llamada directa desde el intercomunicador para interactuar con el operador.



TM100

ALARMA VECINAL CON INTEGRACION DE VIDEO

- Compatibilidad con cualquier cámara IP que tenga entrada de alarma y P2P.
- Recibe notificación push por APP.
- Generación de disparo manual desde APP.
- Nuevos reflectores LED 30W.



Escenario #1

Cuando cualquier usuario envíe una alerta desde su control remoto, todo el grupo vecinal recibirá una notificación en su celular.

Escenario #2

Todos los usuarios van a poder activar el evento de pánico de la alarma vecinal desde la aplicación Cygnus Mobile Viewer.



LANZAMIENTO CENTRAL DE ALARMA

Panel de control híbrido, inalámbrico y cableado, comunicador dual SIM 3G y Ethernet

CYGNUS
electronics

C.Nord



CYGNUS
electronics

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

DISPOSITIVOS INALAMBRICOS

CYGNUS **C.Nord**



CN-PIR

· Sensor de movimiento (inmunidad hasta 40kg).



CN-PIR-Mini

· Sensor de movimiento mini (inmunidad hasta 20 kg).



CN-Magnetic

· Contactos magnéticos.



CN-Magnetic-Mini

· Contactos magnéticos mini.



CN-PIR-Outdoor

· Sensor de movimiento para exterior.



CN-Repeater

· Repetidor para dispositivos inalámbricos (alimentación de 12V).

DISPOSITIVOS INALAMBRICOS

CYGNUS **C.Nord**



CN-Keypad

· Teclado inalámbrico.



CN-KeyFob

· Control remoto y botón de pánico.



CN-Glass

· Sensor de rotura del cristal.

SENSORES TECNOLOGICOS

CYGNUS **C.Nord**



CN-Smoke

· Sensor de humo.



CN-Flood

· Sensor de agua.



CN-Celsius

· Sensor de temperatura.
Avisador de temperatura por cable



UNICO SENSOR PARA CAJAS FUERTES:

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



GENERADOR DE NIEBLA Y EXTINTOR MATAFUEGO

GENERADOR DE NIEBLA PARA BLOQUEO DE ASALTOS

CYGNUS⁺
electronics



CY-FOG1



CY-FOG1-REFILL

Cartucho de repuesto para CY-FOG1.



CY-FOGCAM3-REFILL

Cartuchos de repuesto para CY-FOGCAM3.



CY-FOGCAM3

- Generador de niebla bloqueo.
- Impacta 80-120 m³ de espacio en 5-8 seg.
- Disparo manual desde botón de pánico o relay externo.
- Disparo automático desde central de alarma o relay.

- Sistema IP Wi-Fi de generador de niebla y cámara.
- Dispone de cámara ojo de pez 360°.
- Sensores para detección de movimiento.
- Disparo automático o manual desde APP.



EXTINTORES PORTATILES / FIJOS DE NANOPARTICULAS

CYGNUS⁺
electronics



FS0015

- Extintor fijo.
- Espacio protegido 0.6 m³.
- Tiempo de descarga < 4s.
- Vida útil de 6 años.
- Sirve para fuegos ABCEK.

FS0500

- Extintor fijo.
- Espacio protegido 10 m³.
- Tiempo de descarga < 14s.
- Vida útil de 6 años.
- Sirve para fuegos ABCEK.



SIN CILINDRO PRESURIZADO



PROBADO Y CERTIFICADO



SIN COSTO DE MANTENIMIENTO



LIBRE DE TOXICIDAD



TAMAÑO COMPACTO Y LIVIANO



RESPECTUOSO CON EL MEDIO AMBIENTE



JE-50

- Extintor portátil.
- Distancia efectiva de 3m.
- Poder de extinción 8B.
- Vida útil de 5 años.
- Sirve para fuegos ABCEK.

JE-100

- Extintor portátil.
- Distancia efectiva de 3m.
- Poder de extinción 13B.
- Vida útil de 5 años.
- Sirve para fuegos ABCEK.

CATALOGO DE PRODUCTOS Y SOLUCIONES

Big Dipper

www.bigdipper.com.ar

info@bigdipper.com.ar

Sucursales: Rodriguez, La Plata, Ituzaingó, Beccar, Lanús, Mendoza, Almagro

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

La actualidad y los desafíos de la industria nacional

La seguridad electrónica de cara al futuro: inversión y tecnología, claves del crecimiento

Adaptarse a un escenario económico adverso es una tarea compleja y muchas veces traumática. La industria nacional de la seguridad, apoyada en sus conocimientos de la tecnología, el mercado y las necesidades de los usuarios, se plantea un escenario favorable de cara al futuro.

Desde que en marzo de 2020 se decretó el aislamiento social, la industria de la seguridad se vio obligada a reconvertirse y adaptar sus soluciones al contexto de pandemia, para acelerar nuevos desarrollos que permitieran afrontar desafíos hasta entonces impensados. La industria nacional no fue ajena a ese contexto y propuso sus propias soluciones.

La industria del *software* fue, quizá, la que menos sufrió desde el punto de vista del desarrollo. Los vaivenes de la economía sin dudas afectaron su rentabilidad y hasta pausaron el

crecimiento, pero la industria siguió su marcha y propuso nuevas soluciones adaptadas a la pandemia y, en muchos casos, pensadas para ser útiles durante la crisis global.

Diferente fue el caso de la industria del *hardware*: el freno en la economía le puso el pie a las empresas, muchas de las cuales pudieron mantenerse gracias al bagaje acumulado y a la experiencia adquirida en sortear crisis.

El balance, sin embargo, no arroja un saldo desesperanzador: mientras que muchos de los consultados para este informe aventuran un modera-

do crecimiento en las operaciones durante lo que resta de 2021, otros ven una oportunidad en el mercado regional.

La fabricación nacional cuenta, asimismo, con una ventaja: la previsión en el stock sumada a la atención local permitió que muchos proyectos pudieran concretarse de manera exitosa y sin depender del producto importado. Sin embargo, algunos fabricantes reconocieron que la falta de insumos provenientes del exterior fue, en ocasiones, un condicionante para la industria.



Yamil Maccarone
Director Técnico de
Alarcom Alarmas Comunitarias

departamento de ingeniería propio, lo cual nos permite estar constantemente innovando, modificando nuestros productos existentes y creando productos nuevos.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

El mundo globalizado en general nos lleva a que las manufacturas de electrónica se produzcan en su mayoría en China: ellos tienen el control de las *commodities* y Argentina es un país en el que pueden ensamblarse las placas electrónicas. Sin embargo, conseguir los componentes a veces puede ser una ardua tarea, principalmente en el ámbito local, ya que se depende de los vientos políticos y puede tornarse complejo. Alarcom en particular tiene un mecanismo bien aceitado para esto y a lo largo de los años aprendimos a anticiparnos a los imprevistos, lo que nos permite un abastecimiento ininterrumpido de nuestros productos.

La industria argentina está haciendo esfuerzos por ensamblar localmente y así poner un valor agregado a las manufacturas. Estas políticas deben mantenerse en el tiempo para consolidarse. Estamos un país muy capaz, con mano de obra calificada y podemos hacerlo muy bien.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Actualmente vendemos en el país. Nuestro producto principal es relativamente nuevo en el mercado de la seguridad electrónica y, si bien existe en varios países de Latinoamérica, aún no se encuentra tan popularizado. Esperamos más adelante poder llegar a toda la región.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Es una pregunta compleja de responder en un mundo tan cambian-

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Somos una empresa dedicada a la seguridad electrónica, somos fabricantes y desarrolladores del *software* de nuestros equipos. Tenemos

ALARMAS VECINALES



T1000



T950



T800



T500

- Identificación por voz, vecino y evento
- Módulo GPRS (monitoreo y automonitoreo)
- Sistemas para countries y barrios cerrados sin costo mensual

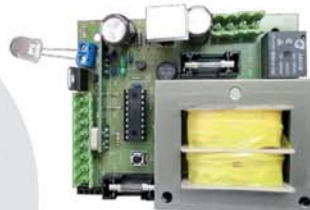
PLACAS

PLACA ALL IN ONE



- Gran alcance - Modulación FSK
- Leds disuasivos - 220Vca y 12Vcc
- ID hablada de vecino y evento
- Monitoreo GPRS
- Salida a parlante 60W
- Transmisor RF

PLACA RX 500



- Fusibles de proteccion in circuit
- Encendido de luces hasta 1000W
- Receptor RF
- Transmisor RF
- Salida para destellador led
- Salida para sirena 12V

TRANSMISORES



C.REMOTO



NODO



TXZC



TXZC-T

- Transmiten: encender luces, pánico, robo en domicilio, secuestro, prealarma, emergencia médica, intrusión y robo de vehículo.

te, que además se encuentra en crisis. Ya lo estaba antes y ahora se le sumó una pandemia que lo mantiene convulsionando desde hace más de un año y medio. En Alarcom somos personas de trabajo, que siempre apostamos y vamos a apostar al futuro; confiamos plenamente en nuestras capacidades y eso nos motiva a seguir adelante. Miramos y estamos atentos al contexto en todo momento y a la vez intentamos mantenernos siempre activos.

Una anécdota: el año pasado (2020) hubo una crisis de stock en el gremio de las alarmas vecinales, algunas de las empresas de la competencia no fabrican en el país y la pandemia ocasionó retrasos en los embarques, *couriers*, aduanas etc. Ser fabricantes y encontrarnos siempre alerta nos permitió ser el único proveedor que no tuvo una crisis de stock. Gracias a eso, mucha gente del gremio nos conoció y, una vez que experimentó la sencillez y la confiabilidad de nuestra tecnología, nos eligió.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?

De momento no lo necesitamos. Contamos con el apoyo de nuestros proveedores y con la fidelidad de nuestros clientes y, si bien la empresa viene creciendo desde su

creación, lo hacemos a paso firme y de manera sostenida.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Actualmente no hay inconvenientes mayores. Argentina es un país complejo en cuanto a las importaciones, ya que las políticas en esta materia cambian con los gobiernos y pasamos por cierres y aperturas que ocasionan que los costos locales caigan en dólares. Sin embargo, en esos casos, lo conveniente es importar directamente; los proveedores locales, al ver bajar sus ventas, liquidan stocks que luego no reponen. Cuando se produce un cierre, la presentación de documentación, los trámites, etc., complican la importación directa, entonces se recurre al proveedor local. Este aumenta el valor en dólares de las mercaderías e incluso a veces exige compras mínimas u otros requisitos, aprovechándose de su posición dominante.

El último año se agregó la pandemia como elemento a la ecuación, lo que produjo retrasos en los vuelos y embarques y se sufrió el desabastecimiento de algunos productos. Un caso puntual fue el de las sirenas electrónicas: todos los importadores

y mayoristas se quedaron sin stock y los barcos en algunos casos retrasaron tres meses el arribo a puerto argentino.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

En Alarcom realizamos de manera permanente rediseños y diseños de productos nuevos. Actualmente estamos desarrollando una nueva placa de alarma comunitaria que cubrirá los principales requisitos del mercado y mejorará algunas funciones. Va a ser una versión *light* de la placa RXC4G con algunas mejoras.

Por otro lado, siempre acuden a nosotros clientes que tienen proyectos puntuales, a veces pliego en mano, que nos solicitan desarrollos específicos. Otras veces son emprendedores o inventores que acuden con la idea de un nuevo producto y nosotros hacemos el prototipo.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Desde su creación, Alarcom crece de manera permanente y creemos fuertemente que ese crecimiento va a continuar. Somos una empresa que tiene un poderosísimo recurso: la gente que la compone. Confiamos plenamente en nuestras capacidades y eso nos mantiene optimistas incluso en los contextos más adversos.



José Vizzone
Gerente de ALSE

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Estamos enfocados en el diseño y la fabricación de motores para ingresos automatizados.

- ¿En qué momento considera que

se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Estamos en un mal momento para la industria nacional, principalmente por la falta de previsibilidad, pero nuestra empresa está exenta de esa condición.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Vendemos y exportamos nuestros productos. La ventaja de Argentina es que cuenta con mano de obra calificada, pero tiene la desventaja de que es muy complejo exportar.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Hoy no existen garantías, todo es incertidumbre. Solo se trata de identificar oportunidades para poder continuar adelante con la empresa.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales

para la producción?

Sí, pero no las tomamos puesto que, ante la falta de previsibilidad, asumir riesgos futuros no tiene sentido.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Las importaciones de productos e insumos hoy están limitadas y los pagos al exterior, más aún.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Sí, esa es la base de la permanencia de Alse en el mercado: ofrecer siempre nuevas y ventajosas soluciones para sus clientes.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

En el corto plazo solo podemos aspirar a mantener el actual nivel laboral de la empresa, aunque tenemos muy buenas expectativas de crecimiento en el mediano plazo.



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



**TERMINALES DE
RECONOCIMIENTO FACIAL**

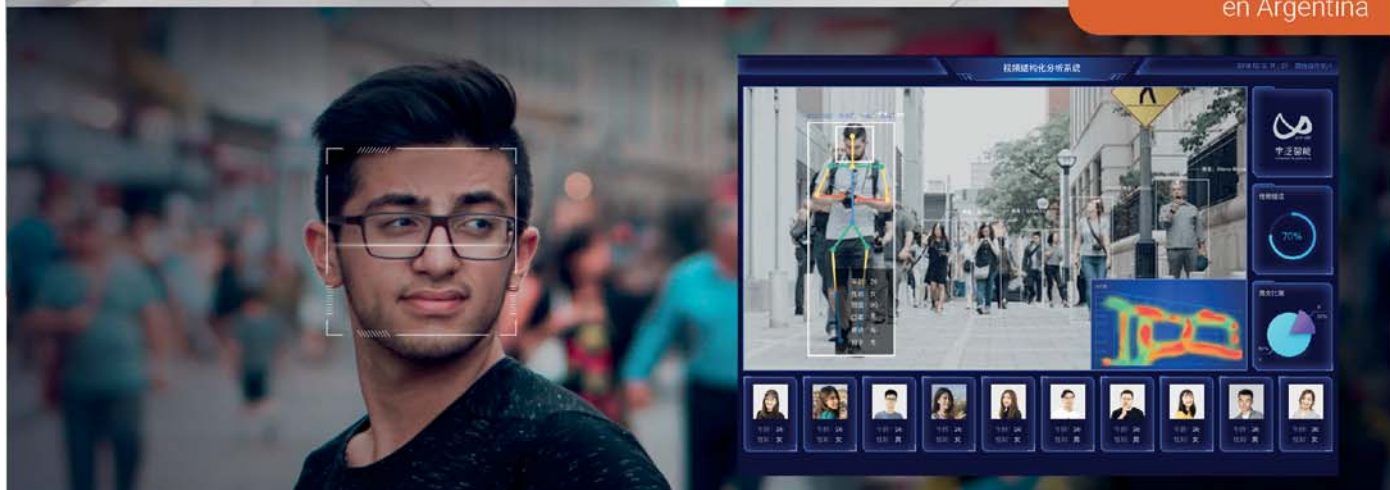
uni-ubi | UFACE

ALGORITMO Y TECNOLOGÍA

- Algoritmo preciso
- Inteligencia Artificial de alta performance
- Reconocimiento Multiétnico
- Detección de temperatura
- Detección en vivo
- Sdk push disponible + APIs para integradores y desarrolladores



Distribuidores oficiales
en Argentina



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



Software para Monitoreo de Alarmas, GPS y Control de Flotas

TE GUSTARÍA...

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

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

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

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

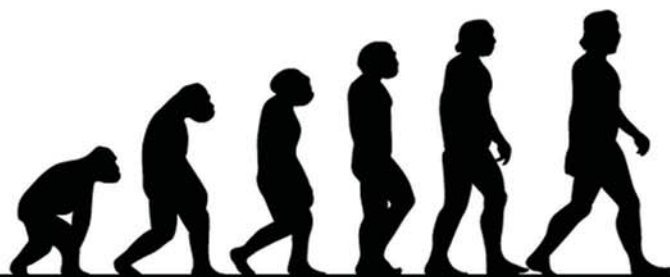
... poder realizar logística vehicular y **CONTROL DE FLOTAS ?**

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

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

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

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



Conoce Bykom y logrará resultados !!!!!

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



Miguel Ángel Novoa
Gerente Comercial de Anicor S.A.

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?
Anicor se enfoca fundamentalmen-

te en el segmento de provisión de cables para empresas de monitoreo, videovigilancia, instaladores de sistemas de alarmas, etc.

Somos fabricantes de cada uno de nuestros productos.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

La industria nacional está pasando uno de los peores momentos de los últimos años, básicamente por dos factores: la incertidumbre sobre las políticas a largo plazo y la fuerte presión impositiva sobre quienes trabajan y producen.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

La fabricación de nuestros produc-

tos es principalmente para el consumo interno.

Por otra parte, en la actualidad se nos hace imposible exportar por el anclaje del dólar oficial y los altos costos de las materias primas, que aumentan en dólares por la inflación interna que existe.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

No estamos en un momento propicio para invertir y esto está relacionado también con la imposibilidad de acceder al crédito. Esto se traduce en impedimentos en el corto plazo, ya que no podemos proyectar el diseño o la fabricación de nuevos productos y esto no nos permite crecer como empresa.



Verónica Garcés
Administración y Ventas de
Apriclass S.R.L.

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

En nuestra empresa diseñamos y fabricamos productos para la automatización de accesos (portones y barreras).

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Entiendo que el sector industrial se está recuperando, aumentando la producción en general. Sin embargo, se ve una bipolaridad, ya que hay sectores que crecen más, como el de manufactura de alimentos y el cuidado personal. Nuestra empresa y el sector de la seguridad siempre crecen en tiempos de crisis, ya que aumenta la inseguridad. Sin embargo, hemos atravesado –Apriclass en particular– una baja importante en el volumen producido y facturado, ya que por la pandemia nuestros grandes clientes, como los aeropuertos, han mermado mucho su actividad y eso nos afectó bastante. El freno a las importaciones sufrido hasta abril de este año tampoco ayudó, aunque ahora está más liberado y se empieza a proyectar un aumento en la producción y las ventas.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Comercializamos básicamente en el país. Fabricar en Argentina se hace muy difícil. La ventaja principal es que nuestro producto ha sido totalmente desarrollado por nuestra em-

presa y podemos dar respuesta en caso de un cierre de importaciones. La desventaja, por otra parte, es que los costos no son comparables con los de la competencia internacional.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

No, no las hay. Por el contrario, cada vez son menores.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Hemos sufrido un bloqueo hasta abril de 2021, pero ya está liberado y por el momento podemos importar la materia prima necesaria.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Teníamos como proyecto el diseño de una solución de automatización del hogar, aunque la hemos descartado por los costos. Este año, la mayor aspiración es que la empresa no tenga pérdidas.



- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Trabajamos para el segmento de control de accesos: el ingreso a edifi-

cios, residencias y cocheras. También comercializamos portones y nos dedicamos al diseño y la fabricación de comandos a distancia.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

La industria nacional está en una

etapa de incertidumbre; se la nota amesetada y con empresas sin intenciones de invertir. En ByH estamos implementando la transformación digital de la empresa y continuamos desarrollando productos y nuevas estrategias de venta, además del fortalecimiento de las comunicaciones con nuestros clientes.



Exportadora de productos electrónicos de calidad

ELECTRÓNICA PARA AUTOMATIZACIÓN
DE PORTONES, CORTINAS,
MONTACARGAS Y RAMPAS



20 AÑOS DE EXPERIENCIA

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



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



Central Electrónica
MicroCard



Central Rápida
Inverter



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



Central 24V



Semáforos
LED



Receptor TK5
418 / 433 Mhz



Tablero de rampa



¡Todos los controles en uno!

Copiadores 2 y 4 botones

MULTICÓDIGO



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

www.byingenieria.com • +54 9 3496 508238

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Vendemos nuestros productos a todo el país y exportamos a algunos países limítrofes, ya que lamentablemente no somos competitivos para exportar. A nivel nacional, nuestras únicas ventajas son ser locales y tener productos de excelencia.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?

En años anteriores hemos accedido a créditos con muy buen resultado. En este momento no vemos la necesidad de edeudarnos con un crédito, principalmente porque no vemos garantías económicas que justifiquen una inversión. No vemos

que este momento sea propicio para pensar una expansión.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Sí, hay escasez de algunos insumos a nivel mundial, por lo que tenemos que hacer previsiones con un año de anticipación en algunos casos. El pago se hace más difícil, debido a que las importaciones tardan más en llegar que los plazos impuestos por AFIP para regularizarlas.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Las expectativas a mediano y largo plazo son buenas y por eso estamos

enfocados en incorporar nuevos productos a nuestra oferta, mejorando y fortaleciendo, a través de diferentes herramientas, las áreas de ventas y marketing.



Juan Carlos Bisang
Socio Gerente de BYH INGENIERÍA



Marcos César Tagliani
Director de
CTM ELECTRONICA

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Nuestra empresa abarca diferentes rubros dentro de la seguridad, ya que al brindar módulos originales de producción propia y según la necesidad del cliente, podemos personalizar y adaptar los equipos a una infinidad de aplicaciones para ofrecer la solución más eficaz según la demanda.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Creo que es un momento muy particular, ya que nos encontramos en una situación excepcional en la que la industria nacional está muy golpeada. Inevitablemente son los momentos en los que surgen nuevas necesidades y, por lo tanto, nuevas

oportunidades. Como fabricantes de tecnología debemos estar atentos a estos cambios, actualizarnos constantemente para estar un paso más adelante y ofrecer siempre una solución integral. Nuestra empresa en particular está llevando a cabo estos cambios, adaptándonos a la nueva realidad que nos toca vivir, analizando las nuevas demandas y sumergiéndonos en nuevos proyectos.

- ¿Venden en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Actualmente vendemos en el país. La ventaja de fabricar localmente es, principalmente, una ventaja competitiva con respecto a empresas del exterior. Específicamente para el sector de la seguridad: si bien nuestros equipos son de funcionamiento estándar, también ofrecemos la posibilidad de personalizarlos según la necesidad de los clientes y la idiosincrasia de nuestro pueblo. De esta manera podemos ofrecer soluciones técnicas, económicas y con tiempos de ejecución que para el rubro son fundamentales, cosa imposible de conseguir con equipamiento importado.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Considero que, haciendo una inversión inteligente, con un análisis previo, un estudio del mercado y enfocándonos en lo que queremos lograr a través de lo que fabricamos, la garantía económica es posible.

No hay ningún truco de magia, solo se requiere trabajo eficiente, ya que es un sector complicado en el tema insumos y mano de obra, así que hay que dar cada paso de manera firme. La amplia experiencia que tenemos en el rubro y el tiempo que llevamos en esta actividad nos dan la confianza necesaria para dar cada uno de esos pasos.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?

Personalmente, no consideré necesario generar créditos para la producción ya que, en esta etapa, logramos autofinanciarnos.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

En la importación de insumos es necesario tener en cuenta los plazos y los imprevistos que pueden llegar a surgir, por lo cual mantenemos un control de stock actualizado y todos los pedidos se hacen con bastante margen de tiempo. Localmente, intentamos lo mismo, aunque con un margen menor, pero no hemos tenido inconvenientes mayores de abastecimiento.

Para el pago al exterior hubo que estudiar y tuve que adentrarme en algunas cuestiones. Luego de 15 años con la empresa aprendí mucho sobre formas de pago, trámites y otros puntos que deben tenerse en cuenta a la hora de realizar y pagar pedidos que proceden desde el exterior.

RADIOS LoRa

para

SOLUCIONES en SEGURIDAD



REPETICIÓN DE SEÑALES DE ALARMAS



ALERTAS DE EVACUACIONES



REPLICACIÓN DE CONTACTO DE RELÉ A DISTANCIA

¡HÁGALO SIMPLE, HÁGALO SIN CABLES!

**AHORRE DINERO Y TIEMPO EN INSTALACIONES
HAGA TRABAJOS QUE DE OTRA FORMA SERÍAN INVIABLES
OLVÍDESE DEL MANTENIMIENTO Y PROBLEMAS CON LOS CABLES**

- Asesoramiento Profesional
- Soluciones Eficaces
- Módulos Originales
- Atención Personalizada
- Más de 15 años en el rubro
- Industria Argentina

CTM
ELECTRÓNICA

www.ctmelectronica.ar

COMUNÍQUESE, ASESÓRESE CON NOSOTROS:
Tel: 011-4619-1370 WhatsApp: 11-3507-6463

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





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



- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Por supuesto, constantemente escuchamos a nuestros clientes, ya que las necesidades varían según el rubro y al momento de solicitar los equipos. Los clientes hacen muchas preguntas y tienen inquietudes que son tomadas en cuenta para próximos proyectos, así como también ideas propias que se van entrelazan-

do. Actualmente, estamos finalizando el desarrollo de nuevos equipos con mayor conectividad para extender nuestros sistemas desde área local por RF hacia sistemas *cloud*.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Nuestra idea de crecimiento en el mediano plazo es ampliar los rubros a los que servimos a través del cono-

cimiento de las diferentes y variadas aplicaciones que pueden lograrse con nuestros equipos, y brindando un asesoramiento personalizado a cada uno de los potenciales clientes que se comunican con nosotros. A más largo plazo, la expectativa está puesta en exportar nuestros productos de manera escalonada y comprometida, como todo lo que realizamos en CTM.



- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Nuestros principales segmentos son, por una parte, los integradores de proyectos, que incluyen los productos Cygnus en sus soluciones, y por otro lado el canal de distribución (distribuidores, *resellers*) que ofrecen las diferentes líneas de la marca a sus clientes gremio.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Como sucede en muchos otros rubros, la industria de la seguridad en Argentina enfrenta desafíos que hacen complejo y costoso el proceso de la fabricación. Hay medidas que favorecen la actividad en diferentes dimensiones, y en Cygnus tratamos de aprovechar cada oportunidad. Estamos llevando adelante mejoras para apalancar estas situaciones.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Vendemos mucho en Argentina y

tenemos en desarrollo la venta regional en Latinoamérica. La pandemia ha demorado algunas actividades, pero continuamos avanzando. Al desarrollar y fabricar en Argentina tenemos recursos humanos de alta capacidad que participan en el proceso, y que además brindan soporte de primer nivel a clientes de toda la región.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Las garantías, históricamente, son muy limitadas. La parte fuerte del riesgo siempre queda en manos de la empresa que decide realizar la inversión para desarrollar y fabricar localmente.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Sufrimos los mismos problemas que los demás colegas, ya que, como a muchos, se nos complica conseguir en origen diferentes componentes e insumos, y los costos se han incrementado significativamente. Las partes locales, por ahora, siguen

con cierta normalidad de parte de los proveedores.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Sí, en breve vamos a realizar la difusión y el lanzamiento de soluciones desarrolladas localmente para la seguridad electrónica.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

La pandemia ha impactado todos los negocios. Aún así, esperamos crecer moderadamente el resto del año y nos preparamos para un fuerte crecimiento regional a partir de 2022.



Gabriel Bruno
Gerente de Marketing de
CYGNUS ELECTRONICS



- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Básicamente nos enfocamos en el monitoreo de alarmas.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Es un momento complejo para la mayoría de los sectores, tanto a nivel nacional como regional (Latam). Sin embargo, vemos que nuestros clien-

tes están encontrando alternativas para salir adelante en esta situación. Nosotros en particular y como empresa de tecnología estamos teniendo un crecimiento muy importante, tanto en ventas nacionales como internacionales, principalmente en Latinoamérica. Estimamos que esto se debe a las funcionalidades que hemos incorporado en la nueva versión de nuestro comunicador inalámbrico CityMesh, las cuales han sido muy bien recibidas por el mercado.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Si bien nuestro origen es nacional, ya hace dos años que exportamos y hoy nuestra solución se utiliza en más de 12 países de Latinoamérica. Creo que lo mejor que tiene el hecho de ser una empresa argentina es que le damos, tanto a nuestros clientes locales como a los extranjeros, un producto que está pensado y diseñado por personas que nacieron y se desarrollaron como profesionales en una economía emergente. Esto nos ayuda a entender una cantidad de variables muy importantes que suceden en este tipo de economías que los productos que vienen de países desarrollados no las contemplan.

CITYMESH

Security Innovation

COMUNICADOR INALÁMBRICO

para paneles de alarma
Wifi | Mesh | 4G

Opción
FULL SERVICE

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



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

- **¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?**

En un mundo tan complejo y globalizado como el que vivimos, decidimos desde el primer día tener tercerizado nuestro proceso productivo. Es decir que el desarrollo es 100 % nuestro pero la producción siempre la realizamos en otras empresas. Inicialmente fabricamos en Argentina, pero en cuanto logramos tener la escala para fabricar en China lo hicimos, ya que de esta forma logramos llevar a nuestros clientes una solución de mejor calidad que la que teníamos, pero al mismo precio.

- **Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?**

No para la fabricación, sí para el desarrollo de nuevas funcionalidades

para nuestra familia de productos.

- **¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?**

Si bien no es sencillo realizar la importación, lo cierto es que, si uno es muy cuidadoso con la documentación a presentar y prolijo en la operación, se pueden realizar las importaciones necesarias para abastecer a todo el mercado local.

- **¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?**

Sí, totalmente. En un mundo que avanza tan rápido, consideramos que, si no mejoramos continuamente nuestras soluciones e innovamos continuamente, no lograremos mantener una posición de liderazgo en nuestro sector.

- **¿Qué expectativas de crecimiento tienen?**

En Deitres estamos en una etapa de fuerte crecimiento, trabajando en nuevos mercados, en nuevos productos, en nuevas tecnologías, y en aumentar considerablemente nuestro equipo de trabajo.



Bernardo Martínez Saéñz
Gerente General de DEITRES S.A.



- **¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?**

La empresa está enfocada en el desarrollo, la fabricación y la comercialización de equipos de comunicación para la seguridad electrónica. Nuestro segmento de clientes son las empresas de seguridad, los instaladores, los integradores, las entidades bancarias, las urbanizaciones, los organismos estatales y todas las entidades que requieran implementar soluciones tecnológicas de comunicación.

- **¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?**

El mundo en general está atravesando un momento de incertidumbre muy particular. En ese contexto, la industria nacional no es la excepción, y esa incertidumbre generada obliga a analizar detalladamente cada una de las decisiones y estrategias que se adoptan. DX Control es una empresa innovadora en constante movimiento, que piensa siempre en ofrecer nuevas y mejores alternativas a sus clientes. Y en ese sentido, este momento nos encuentra con avances en varios de los desafíos tecnológicos que nos planteamos, mejoras en productos y con un plan que nos permitirá ampliar aún más nuestras fronteras comerciales.

- **¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?**

DXControl comercializa sus productos tanto en el mercado local como en el exterior. Una de las ventajas de fabricar en el país es la de desarrollar productos con características específicas que respondan a las necesidades locales no atendidas por proveedores internacionales.

Por otro lado, la mano de obra calificada que DX Control pudo capacitar a lo largo de los años es de muy alta calidad; de esta manera, podemos fabricar productos que se ajustan a los mayores estándares de calidad de la industria. La fabricación local también da la posibilidad de tener en constante capacitación a nuestros recursos, dado que tanto el desarrollo de *hardware* como así también el *software* y el soporte técnico de atención al cliente lo hacemos con personal propio y local. Conseguimos crear una sinergia que se ve claramente reflejada en la calidad de nuestros productos y servicios, y esto nos permite tener uno de los mejores tiempos de respuesta para las solicitudes del mercado.

- **¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?**

Uno de los pilares fundamentales de DX Control es la mejora continua tanto de procesos como de productos. Sabemos que para conseguir

esa mejora continua debemos, entre otras cosas, sumar tecnología, capacitarnos y sumar recursos humanos calificados; es por eso que la inversión siempre es una herramienta para llegar a nuestro objetivo. Somos conscientes de que el rubro tecnológico y la velocidad que este lleva nos obliga a estar siempre un paso adelante, por ello consideramos que la reinversión siempre es el camino. Así lo entendemos desde hace años y así lo llevamos adelante, reflejándolo en todos y cada uno de los proyectos de mediano y largo plazo que nos planteamos.

- **Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?**

En años anteriores, la empresa tomó diferentes créditos relacionados con la innovación que nos permitieron incorporar tecnología de última generación a nuestro proceso productivo, lo cual mejoró tanto nuestros tiempos de producción como los costos de los productos.

- **¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?**

No tenemos inconvenientes con la importación ni el abastecimiento de insumos. Sí notamos un acelerado y constante aumento de los costos en dólares de algunos insumos, un fenómeno desarrollado, principalmente,

¡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

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

¡Líderes en el mercado!



VERIFICACIÓN VISUAL DE ALARMAS

Se incorpora a tu sistema de alarma sin reemplazarlo

DX CAM 

- Disminución significativa de costos operativos.
- Mínimo costo de inversión.
- Envía las imágenes a la empresa de monitoreo en vivo y grabadas.



SERVIDOR WEB DE IMÁGENES

- Recepción de imágenes y video.
- Almacenamiento en la nube.
- Envío de alertas al frontend.
- 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.



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



durante los últimos meses.

Entendemos que esto tiene relación con el escenario económico global marcado por la incertidumbre desde la aparición, en enero de 2020, de la pandemia. Consideramos que estamos atravesando por una situación muy particular, anómala en muchos aspectos, que tenderá a volver a la normalidad en un tiempo no muy lejano.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

El objetivo de nuestra empresa es

consolidar el crecimiento de los últimos años, para cumplir tanto con las metas proyectadas de ingresos, mejorando la economía y las posibilidades de la empresa, como con las relacionadas con la mejora en nuestros productos y servicios, pensando en el beneficio de los usuarios.

En este camino de crecimiento, para DX Control será muy importante sumar nuevos productos y soluciones, para que nuestros clientes cuenten con más opciones y herramientas que los ayuden a afrontar los desafíos que les deparará el futuro.



Juan Pablo Borda
Gerente de Operaciones de
DX CONTROL

dynamo
IOT



Alejandro Pérez
CEO de DYNAMO IOT

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Desde Dynamo IoT bindamos servicios para empresas de rastreo satelital. Desarrollamos una plataforma que se comercializa como un SAAS

(Software como servicio, por sus siglas en inglés).

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

La industria nacional se encuentra en un momento de crecimiento pero a su vez de gran madurez. Las soluciones argentinas tienen presencia en toda Latinoamérica. Dynamo es una empresa nueva con un pasado de muchos años en la industria; esto nos ayudó a desarrollar un producto moderno e integrable, con una base muy sólida y el foco puesto en la problemática de las empresas de AVL.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Nuestro principal mercado está en Argentina. Estamos en el proceso de comenzar a exportar, que es un desafío muy importante. En el país hay

muy buenos desarrolladores y es un muy buen lugar para emprender.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Es difícil saber lo que va a pasar con la economía argentina, e invertir es siempre un riesgo importante.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?

Lamentablemente no pudimos. Nos presentamos para acceder a distintas líneas crediticias, pero no tuvimos suerte.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Estamos en pleno proceso de desarrollar una solución para la medición y el control de la huella de carbono de una flota de vehículos.

GRUPO
euro
DIVISIÓN SEGURIDAD



Pablo Schvartzter
CEO de GRUPO EURO S.A. (EUROCERCO)

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Estamos enfocados en el desarrollo de productos y soluciones para seguridad perimetral.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

La industria nacional se encuentra en un momento complejo, en el que hay oportunidades por el tipo de cambio pero también incertidumbre por los precios internacionales y por las expectativas de finalización de la pandemia. Euro Cerco, en los últimos meses, está creciendo mucho gracias a los grandes distribuidores del mercado y sin dudas, en breve, será uno de los sistemas de herrería para cercos eléctricos más requeridos y mejor posicionados.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Por ahora, Euro Cerco solo se vende en el país, aunque ya tenemos desarrollados lazos y oficinas comerciales en casi toda Latinoamérica, donde se venden otros productos del grupo. La principal ventaja de la fabricación nacional es el tipo de cambio competitivo. También considero que nuestra formación técnica en universidades nacionales nos da ventajas competitivas de escala mundial.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

No hay garantías hoy para la inversión de capital, pero en Euro Cerco solemos asumir los riesgos.



Control completo con la aplicación Garnet Control.

Activar y desactivar el panel, recibir notificaciones, encender una luz, activar la sirena, ver imágenes en tiempo real. Todo desde una sola aplicación que el usuario podrá descargar gratuitamente. Garnet Control funciona con la familia de comunicadores Garnet y se encuentra disponible en las tiendas App Store y Google Play.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?

Solemos utilizar nuestro propio capital de trabajo y, gracias a eso, no tuvimos la necesidad de buscar créditos.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

La situación es muy compleja y esperamos que se resuelva lo más pronto posible.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Siempre trabajamos para superarnos. Hay varios subproductos en desarrollo, muchos de ellos gracias al *feedback* del canal. Próximamente formalizaremos algunos usos de Euro Cerco para otras aplicaciones dentro de la seguridad electrónica,

como soporte para controles de accesos, de barreras infrarrojas y hasta para cámaras de videovigilancia.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Tenemos una gran expectativa de continuar con nuestro crecimiento, con más distribuidores en el Área Metropolitana, y aspiramos a llegar a todo el interior del país con distribuidores locales en las ciudades más importantes de cada provincia.



Diego Madeo

Gerente Comercial & de MKT

Latinoamérica de Garnet Technology

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Garnet Technology está enfocada en el diseño y la fabricación de alarmas monitoreadas y automonitoreadas.

¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Desde una perspectiva macroeconómica, la competitividad de un país es el sustento fundamental del desarrollo económico, del empleo y de la prosperidad; Argentina no es el ejemplo de los últimos años. Asimismo, hoy se suman nuevos desafíos: la turbulencia social y tecnológica nos obliga a estar más alertas, dejamos de estar en equilibrio para convertirnos en acróbatas de un mundo que cambia constantemente. Hoy no existe dirigir una empresa sin innovar y eso es lo que estamos haciendo en Garnet Technology día a día.

Bajo un contexto de cambio constante, la empresa sigue firme en su decisión de invertir para seguir promoviendo en el mercado argentino e internacional más productos y soluciones innovadoras con tecnología

de vanguardia. En el último año, la empresa mostró un crecimiento sin precedentes que la llevó a reorganizar la estrategia tanto de producción como de logística.

En la actualidad, nuestro desafío es lograr una plataforma de trabajo lo suficientemente sólida para seguir prosperando y creciendo en los diferentes segmentos del mercado.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

La mayoría del negocio se concentra en Argentina, pero en los últimos meses iniciamos una campaña muy fuerte de expansión en Latinoamérica y hoy estamos exportando a varios países latinos. Esto se produce en el contexto del nuevo portafolio de productos que la empresa lanzó a mediados del año pasado. Fabricar en el país hoy no tiene demasiadas ventajas, pero la pregunta es: ¿es necesario que haya ventajas para fabricar en un país tan cambiante? Creo firmemente en el desarrollo competitivo de la empresa; esta es la clave, es la plataforma de la creación de valor económico de cualquier organización. Es la manera de lograr que la empresa valga más, el instrumento ideal para incrementar constantemente los recursos tangibles e intangibles.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Los problemas hoy no existen por regulaciones o temas nacionales. Estamos transitando por primera vez una escasez global de semiconductores que está afectando el mercado mundial. En este momento, los plazos de entrega de muchos semiconductores son de un año. Industrias como la inteligencia artificial, las

compañías de 5G, los automóviles eléctricos y los nuevos dispositivos médicos están en auge, y los gigantes como Apple, Huawei y Tesla iniciaron pedidos muy grandes a los fabricantes de chips, lo cual agravó la situación habitual entre la oferta y la demanda de componentes. Asimismo, la recuperación de la economía en otros continentes, luego de los primeros meses del COVID-19, condujo a una creciente demanda para la reactivación del mercado, por lo que los fabricantes de chips recibieron pedidos que estaban más allá de su plan original. Hoy estamos observando no solo esta situación de desabastecimiento sino un incremento en dólares de los componentes a nivel mundial, una situación que hacía muchos años no sucedía.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Entendemos que el mercado profesional requiere de nuevas soluciones y, en ese contexto, trabajamos no solo la experiencia del producto para el público final, sino que también pensamos en la facilidad y rapidez de programación que requieren los técnicos hoy en las instalaciones. En las nuevas versiones será posible programar cada equipo vía *app*.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Realmente tenemos muchas y muy buenas expectativas. El mercado de la seguridad en Argentina aún no está totalmente desarrollado. Hay mucho por hacer y la responsabilidad de seguir profesionalizando y ampliando los diferentes segmentos de mercado que consumen seguridad electrónica recae sobre nosotros, no solo fabricantes sino grandes importadores de productos. Debemos seguir trabajando mancomunadamente para incrementar la demanda a nivel regional.

ALARMA VECINAL REVO400T INTELIGENTE HABLADA

Alarmas conectadas para formar un
corredor seguro en tu zona.



FUNCIONES ESPECIALES

Ante un evento sospechoso o de riesgo en tu zona, podés
activar las siguientes alertas.



Alerta de sonido
policial.



Alerta hablada de
emergencia médica.



Aviso hablado de
alerta de fuego.



Disparo de
advertencia.



Encendido
de luces.



Transmisión
entre alarmas.



MAGIC 4

EL CONTROL DE MAYOR
ALCANCE DEL MERCADO

- 4 Funciones
- Tapa protectora
- Ultra-Resistente al alto impacto



Función hablada de
llamado al 911.



Función sistema
de evacuación.



Alerta hablada de
robo a domicilio.



Aviso hablado de
robo a Vehículo.

VER VIDEO



DIALER

SEGURIDAD ELECTRONICA
SIEMPRE HACIA LO NUEVO



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

JIALSEC

cofem,s.a.
1973

DEKSOR

Honeywell

Acob

POLARIS
energy systems

**SYSTEM
SENSOR**

HIKVISION

alhua
TECHNOLOGY

SOYAL

Líder de la industria de Video Vigilancia Mundial

SEAGATE

Pyronix

TAKEX
IPKAM

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 CÁMERAS 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



Osvaldo Colmeiro
Titular de GONNER

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Nuestra empresa diseña, fabrica y comercializa soluciones para seguridad electrónica, en el rubro de la intrusión. Luego de una amplia trayectoria, logramos consolidar una extensa línea de productos que abarca desde paneles de alarma

hasta sistemas de comunicación IP, además de sensores para interior y exterior y accesorios.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

La industria nacional en general está atravesando un escenario difícil en el marco de las dificultades provocadas por la pandemia. No obstante, creemos que, con una política basada en la sustitución de importaciones y el desarrollo de la industria local en distintos rubros, será posible superar esta circunstancia.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Por el momento nuestras ventas están destinadas solo al mercado local. En cuanto a las ventajas de fabricar en el país, una de las principales es el conocimiento de las problemáticas locales y, sobre todo, contar con un departamento técnico con conocimiento cabal de los productos que comercializamos. Esto último nos permite brindar un soporte de

excelencia al cliente sin depender de distribuidores extranjeros.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

En la medida en que las políticas económicas y sociales tiendan a fortalecer el consumo y la industria nacional, será atractiva la inversión en nuevas posibilidades de negocios.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

En general no tuvimos inconvenientes en el abastecimiento de insumos importados.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Constantemente estamos proyectando, diseñando y generando nuevas soluciones, lo cual nos ofrece grandes expectativas de crecimiento en el marco de la esperada pospandemia.



José Luis Casal
Gerente de HEXACOM

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Nuestra empresa está enfocada en ofrecer soluciones para seguridad residencial y vecinal.

fluye sobre la movilidad y, en general, exige mayor creatividad para mantener la productividad. En particular, estos cambios también hacen que los requerimientos de seguridad deban adaptarse y traducirse en productos conceptualmente nuevos.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Nuestras soluciones se venden tanto en el mercado interno como en el exterior, en diferentes países de la región. En cuanto a las ventajas que ofrece producir en el país, la más importante es tener una cadena de suministros local, lo que nos permite responder de manera más rápida y eficaz para atender la demanda de soporte técnico.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Nacimos como industria nacional y a lo largo de los años hemos construido una cadena de suministros robusta y estable con todos nuestros proveedores. Sabemos que actualmente existen algunas dificultades para el abastecimiento de insumos importados, pero no hemos tenido grandes inconvenientes.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Absolutamente, somos una empresa de tecnología y como tal siempre estamos trabajando en nuevas soluciones que se adapten a las nuevas demandas del público.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Es un momento muy especial, ya que comienzan a verse grandes cambios de hábitos que la ciudadanía va naturalizando. La posibilidad de realizar muchos trabajos de forma virtual in-

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

La única garantía es que las reglas cambian permanentemente. Eso es algo que ya todos tenemos naturalizado, pero aún frente a los cambios en la economía nunca ponemos como una variable de ajuste la calidad de los productos ni el soporte técnico para nuestros clientes.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Es un año muy especial y con algunas condiciones similares al 2020, por la situación sanitaria. Creemos que para el segundo semestre de este año tendremos un crecimiento sostenido, con nuevos distribuidores en el interior del país y alianzas estratégicas con soluciones orientadas a la seguridad comunitaria.

MINI PC INDUSTRIAL

Ideal para entornos de Retail, Entidades Financieras, Hospitales, Exendedoras de Combustibles, Puntos de Venta y demás.



DIFERENTES VERSIONES:

Mini PC i3



↓ Data Sheet

Mini PC i5



↓ Data Sheet

Mini PC i7



↓ Data Sheet

CONECTORES:

Frontal

- 1 interruptor de encendido, 1 interruptor de reinicio
- 1 AC LOSS (interruptor de encendido y apagado automático)
- 2 USB 2.0, 1 USB interno, compatible con softdog
- 1 ranura SIM

Trasero

- 1 puerto VGA , 1 HDMI 1.4, 1 "DP
- 2 Puertos Ethernet Gigabit Intel WG1211AT. Compatible con Wake On LAN, PXE
- 2 puertos USB 3.0 y 2 puertos USB 2.0
- 2 puertos COM RS232 DB9
- 1 puerto de audio y 1 puerto de micrófono
- 1 puerto adaptador de corriente CC. admite entrada de alimentación CC 12 V



GARANTÍA OFICIAL: 12 MESES

DISTRIBUIDOR OFICIAL EN ARGENTINA:



341- 652 4727

www.kitexperto.com

kitexperto@kitexperto.com

Kit Experto



Marcelo Colanero

Presidente de INTELEKTRON S.A.

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Nos especializamos en sistemas de control de accesos, control de asistencia, control de visitas y contratistas.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Siempre es difícil competir para la industria nacional porque los volúmenes son pequeños y eso aumenta indefectiblemente los costos. La situación de nuestra empresa es acorde a la del mercado: está difícil por los impedimentos que existen en el país, pero tenemos la ventaja de ser una de las pocas empresas que queda fabricando en el rubro y con 30 años de experiencia que nos respaldan, lo cual es una marca de la confiabilidad y la seriedad de nuestro trabajo.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Ambas. Pero en nuestro caso, desde que el deterioro de las importaciones entre 2012 y 2014 nos hizo perder mercados externos, la venta mayormente se hace en forma local. La ventaja principal creo que está dada por que, al ser los "padres" de las tecnologías que aplicamos, podemos realmente hacer proyectos a medida de los clientes. Todos nuestros proyectos terminan en casos exitosos, todos funcionan, todos generan ahorros y beneficios para el cliente. Eso es un valor que un equipo que se importa enlatado muchas veces no puede ofrecer.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

El país volvió a una situación en la que todo es una complicación para el que invierte, para el que arriesga, para el que quiere emprender. Los que podemos hacerlo es porque ya venimos haciéndolo desde hace muchos años, pero imagino que si hoy alguien quiere empezar de cero como empezamos nosotros, no están dadas las condiciones para crecer.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?

Sí, pero muy pocos. En general, esos créditos tienen mucho *marketing* y poca efectividad real, suelen ser muy complejos los trámites para conseguirlos y las condiciones

que terminan poniendo los bancos. Como uno es una PyME, al final no tiene el tiempo, la estructura o los recursos para dedicarle y no son fáciles de conseguir ni siquiera haciendo las cosas bien.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Este último tiempo, por la caída de las ventas, no hemos tenido que importar demasiado. Para lo que compramos no tuvimos problemas, pero sé de empresas que han tenido y tienen problemas serios.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

A pesar de todo, en nuestro ADN está siempre esa esencia de querer fabricar cosas nuevas, de diseñar mejores productos, tanto en *hardware* como en *software*. Invertimos mucho en herramientas, maquinaria y capacitación del personal para estar a la altura de las circunstancias.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Honestamente, pocas en lo inmediato. Estamos tratando de mantener la estructura; a lo largo de un año y medio de pandemia lo hemos logrado. Creemos que, una vez pasada la emergencia sanitaria, podrán venir tiempos mejores y está bueno conservar la estructura técnica, de ingeniería y desarrollo especializada con la que contamos para crecer cuando esto pase.



- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Desarrollamos *software* y *hardware* para empresas relacionadas con el mercado de IoT y la seguridad electrónica. En QS creamos una infraestructura de apoyo a través de un sistema de servicios para ofrecer a los integradores soluciones que agilicen su labor diaria. De esta forma, las fábricas que desarrollan tecnologías y deciden trabajar en constante sinergia podrán llegar al usuario final de manera ágil y efectiva.

- ¿En qué momento considera que

se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

La industria argentina se encuentra en un momento de quiebre, en el que todo apunta a un fuerte crecimiento a corto plazo: las políticas internas están orientadas a generar mano de obra nacional y que esto se traslade en un beneficio de valor agregado para el consumidor final. En QS nos venimos preparando hace tiempo para un mercado que se reactive de esta manera, lo que nos dará la oportunidad de mejorar la productividad.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Vendemos en Argentina y comenzamos a exportar a Latinoamérica, aprovechando la decisión del go-

bierno de no cobrar ningún tipo de aranceles en exportación a empresas PyMEs en los primeros 500.000 dólares. Hoy, fabricar un producto en Argentina ayuda mucho; las empresas del rubro de la tecnología que son importadoras y no suman valor a los productos en el mercado interno están recibiendo más trabas y exigencias que las que reciben empresas como la nuestra a la hora ingresar productos de licencia no automática.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Actualmente, la garantía económica es muy difícil plasmar y eso sucede en todo el mercado de Latam. Lo que sí puedo observar es que el gobierno



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

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.

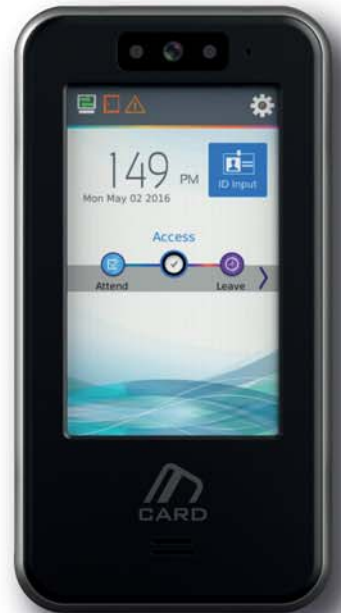
Su alto rendimiento garantiza una velocidad de emparejamiento de hasta 40.000 templates por segundo brindando una mayor seguridad.



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.



LOS CERCOS
ELECTRIFICADOS
SON EL COMPLEMENTO
IDEAL DE LA SEGURIDAD
ELECTRÓNICA
OFRECELOS A TUS
CLIENTES



EL CONTROL EN TUS MANOS!

Electrificador de cerco
con armado/desarmado por
control remoto y
aplicación celular



CARACTERÍSTICAS GENERALES



EN TODO MOMENTO
Y LUGAR



RÁPIDA CONEXIÓN
EN LA NUBE



AJUSTE
INTELIGENTE



ZONA PROGRAMABLE



CHOQUE INTENSO



AJUSTE DE TENSIÓN



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

Av. De Los Incas 4154/6 (1427) / CABA - Tel/Fax: (54 11) 5426-1700
www.fiesa.com.ar - contacto@fiesa.com.ar

está fomentando el consumo interno a través de la obra pública e incentivos de adquisición de productos en cuotas, con costos financieros irrisorios, como el plan Ahora 12. Sí creo que el poder adquisitivo hoy es bajo y por eso hay que fabricar productos de bajo costo y fácil instalación, para que el instalador pueda optimizar la puesta en marcha y el cliente no afronte grandes gastos.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos contas preferenciales para la producción?

Estamos trabajando en varias líneas de créditos que propone Nación, tanto para el desarrollo de productos que sustituyan importaciones como para la compra de maquinaria que aumente la fabricación de productos en el mercado nacional.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Este punto es el que más nos motiva a seguir creciendo en la fabricación y

amplitud de productos. El ministerio de Producción ofrece audiencias exclusivas para no trabar el ingreso de partes importadas que impidan la generación de mano de obra local. Siempre de forma razonable: si tengo en plaza la posibilidad de armar un *packaging* no voy a solicitar que me lo dejen ingresar desde el exterior. En cambio, si tengo piezas plásticas como carcasas o lentes que requieren un proceso tecnológico que no puedo conseguir en el país, el ministerio está dispuesto a ampliar los cupos de partes que tengan una licencia no automática de importación.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Sí, hoy tenemos la placa Uniglobe SMA para digitalizar el 99 % de los viejos paneles de alarma, pero ya estamos trabajando en varios productos que serán comercializados en poco tiempo. Uno de ellos será una mini PC orientada al segmento industrial y de desarrollo, ya que notamos que, con el alto desarrollo de *software* de IA, este producto puede aportar una muy buena opción a los desarrolla-

dores argentinos para embeber soluciones de *software* y transformar el conjunto en un potente servidor de gestión de bajo costo.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Después de casi 4 años de una industria en descenso, hoy las expectativas son muy altas. Apuntamos a que en 2022 se revierta la curva de productividad y crecimiento en la industria de producción nacional.



Alejandro Barruffaldi
Socio Gerente de

QUALITY SYSTEMS GROUP S.R.L.



- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Fabricamos alarmas residenciales, automonitoreables, inalámbricas, de fácil instalación e intuitivas para el usuario y a un valor muy competitivo.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

La industria nacional en general viene trabajando en desarrollos nuevos, pero la situación del país entorpece el crecimiento. Nuestra empresa está en plena expansión tecnológica, ofreciendo tecnología 4G + WiFi, lo cual la posiciona como referente en el rubro del automonitoreo.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Estamos realizando alianzas con varios países de Latinoamérica para un lanzamiento global. Creo que el automonitoreo está rompiendo paradigmas a gran velocidad y queremos ser líderes en un mercado que no deja de crecer. Entre las ventajas

de fabricar localmente se encuentra la posibilidad de contar con mayor control sobre el producto, poder dar soluciones rápidas sobre las reparaciones y no depender de las trabas permanentes en las importaciones.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Fabricar en Argentina siempre es un desafío y no hay muchas garantías económicas. Sin embargo, si se tiene un nicho de mercado al cual ofrecer un producto a buen precio, se convierte en una excelente opción para el distribuidor, para el instalador y para el usuario final.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Durante estos últimos meses la importación de componentes y materiales críticos se dificultó un poco. Pese a ello, siempre son mejores que los tiempos de importación de productos terminados.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Estamos presentando nuestro nuevo sistema Marshall 4G, el primer panel de alarma fabricado en el país con tecnología 4G+WiFi. Además, cuenta con muchas funciones que lo hacen uno de los paneles de alarma más completos y revolucionarios del mercado, ya que mejora enormemente la experiencia del usuario.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Con la ampliación de la familia de productos y la posibilidad de dirigirnos a nuevos segmentos de clientes, estamos convencidos de que volveremos a tener un crecimiento interesante. Marcamos un rumbo y un camino como referentes del mercado.



Carlos Luna
Director de PROTEXA GROUP



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



Modesto Miguez
Director de capacitación de
MONITOREO.COM

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Somos una empresa en el sentido amplio de la palabra. Estamos constituidos por una red de profesionales y organizaciones, dignos depositarios de la confianza de sus clientes, que comparte recursos y experiencias para desarrollar seguridad con calidad y rentabilidad.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Estamos en el mejor momento de la historia de la industria y, definitivamente, las ventajas competitivas, el capital humano y el tipo de cambio favorecen trabajar en países como Argentina para el resto del mundo.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?

Nunca fue intención de la empresa acceder a ningún tipo de crédito.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Si, la idea es continuar desarrollando la inteligencia artificial en monitoreo, lo que reduce tiempos de respuesta y costos, y aumenta la eficiencia y rentabilidad de los sistemas.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

En 2020 crecimos con conceptos disruptivos apalancados por la pandemia, que, si bien no cambió nada, lo aceleró todo. Comenzaron a reconocerse los servicios de monitoreo en la nube, que iniciamos en 2001, la capacitación *e-learning* de 2004 y el teletrabajo iniciando en el 2005. En 2019, por ejemplo, la relación teletrabajo/oficina era de 90 %/10 % mientras que en 2021 llegó al 91 %/9 %. El año pasado superamos las diez mil descargas nuevas de la *app* Mi alarma y planificamos este año superar las cien mil.



- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Nuestra empresa se especializa en comunicación para centros de monitoreo de alarmas: desarrollamos, fabricamos y comercializamos *hardware*, aplicaciones y *software* de administración. Nuestras soluciones están preparadas para que nuestros clientes no tengan límites de crecimiento; para lograrlo, ofrecemos una línea completa de comunicadores profesionales, servicios de comunicación M2M y plataforma *iCloud* para operación 7 x 24. Gracias a nuestras soluciones de primer nivel tecnológico nos ganamos el lugar de referentes.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Hoy Argentina es competitiva con respecto al mundo por su mano de obra calificada; aunque algunos acuerdos sean a precios internacionales, en su mayoría son valores profesionales accesibles. La manufactura argentina es valorada y bien vista y es un momento que tenemos que aprovechar para instalar nuestra industria en el mundo. Seguiremos manteniendo esa ventaja solo si se puede frenar la inflación, tema muy importante. En nuestro caso, segui-

mos reinvertiendo para desarrollar productos más competitivos, siempre pensando en captar nuevos mercados. En la industria en general hay ventajas y desventajas; como ventaja contamos con mano de obra muy calificada en el rubro tecnológico y a precios internacionales con salarios accesibles. Por otra parte, tenemos en contra las restricciones para acceder al mercado de cambios, restricciones a las importaciones y exportaciones, constantes subas de impuestos y el punto más importante a mi entender: la falta de acceso al crédito, lo cual limita el crecimiento de las empresas.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Hace años que representamos a nuestra bandera en el exterior con mucho orgullo, exportando nuestros equipos y servicios a 12 países. Hoy no recibimos incentivos para producir en Argentina; los recursos de desarrollo manejan valores internacionales en dólares, lo mismo que las materias primas, y siempre hay ventajas y desventajas. En muchos casos sufrimos restricciones a las importaciones, algo que no debería afectarnos ya que importamos insumos y exportamos producto terminados.

Hoy nos encontramos un faltante de componente críticos a nivel mundial, lo que indefectiblemente empuja a una suba de precios de nuestras materias primas. A pesar de esto, vemos en los últimos años un

crecimiento sostenido de la industria de la seguridad en nuestro país y en la región.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Es un punto muy complejo. Si bien tenemos mano de obra calificada, empresas tecnificadas y visión de exportación, es muy difícil invertir en Argentina. Es sumamente necesario el acceso al crédito y analizar las bases impositivas. Por experiencia propia, el crecimiento continuo requiere de inversión, estabilidad y crédito. Ante la falta de dos de estas variables, se produce el efecto contrario y no es sostenible en el tiempo.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?

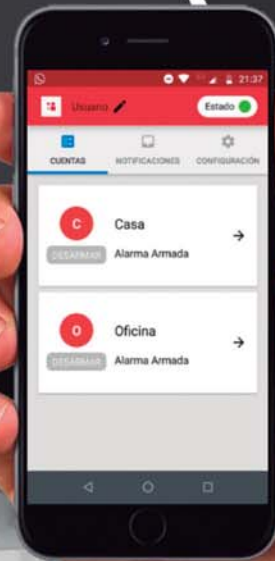
Nuestra experiencia es negativa en este punto. Los programas existentes se ajustan a proyectos de *startup* y financiación de desarrollo, y aunque los utilizemos han quedado desactualizados. No existe un programa a tasas blandas para que una empresa ya establecida y con trayectoria pueda financiar su crecimiento. No hay acceso a tasas preferenciales; en mi opinión personal debería tomarse como una política de estado, y que no dependa del gobierno de turno.

Lo vivimos con nuestra subsidiaria Nanocomm do Brasil, en la que hace unos años atrás tuvimos acceso a

ED5800

4G/WIFI/MESH

COMPATIBLE
NANOSMART



NUEVO ED5800

RADIAL
MESH

MODULO
4G/3G/2G

WIFI
INTEGRADO

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

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

 www.nanocommweb.com

 5411 4505-2224

 **NANOCOMM**
ESPECIALISTAS EN COMUNICACION



Desde 1963



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

PREVIDIA | COMPACT



Video verificación a través de Snapshots de cámaras IP



Software gráfico incorporado



Sirenas con audio evacuación, conectadas directamente al lazo.



Certificación UL



Luces de emergencia conectadas directamente al lazo



Conexión de los paneles al Inim Fire Cloud

PREVIDIA | MAX



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

intelbras

Mejor Solución

Costo beneficio del mercado



Súmate a la red de Distribuidores

Tel: 6082-2000

ventas@fullvision.com.ar

un crédito a muy buena tasa para la compra de una línea de producción completa. En concreto, nos empujaron a producir localmente y a montar nuestra planta con todo lo que eso implica: espacio físico, empleados, compra de insumos, maquinaria, etc. Un ejemplo claro de cómo un crédito para una empresa mueve la economía de un país.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Con nuestros proveedores locales no hemos tenido problemas hasta el momento. Como fabricantes, prevenimos problemas importantes para el futuro inmediato, ya que nuestros proveedores del exterior nos anuncian faltantes de componentes críticos y una gran suba de precios, que se justifica en un tema de oferta y de demanda. También nos avisaron

que vendrán cambios en los plazos de pago. En principio, pareciera que estos cambios son el coletazo de la pandemia que afecta a toda la industria electrónica en general, lo cual puede afectar la compra de las materias primas y esto se ve reflejado en faltantes de stock. Esperamos que la situación se revierta rápidamente, aunque los expertos señalan que necesitaremos al menos dos años para que la situación se estabilice. Con respecto a los pagos en exterior, hay demoras en la presentación de la documentación requerida, pero en general son aprobados sin problemas.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Siempre mirando hacia delante y con visión regional, abriremos nuevas secciones dentro de la empresa, cada una especializada en una línea de productos o servicios. Esto ayudará a mejorar nuestra oferta de valor hacia las centrales de monitoreo, las

que podrán mejorar su calidad de servicio y condiciones comerciales con los usuarios finales.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

A pesar de la pandemia, de la realidad de nuestro país y del contexto general, hemos podido crecer. De manera más lenta que en años anteriores, pero concreta.



Emiliano Navarro
CEO de NANOCOMM



- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Estamos enfocados en la fabricación de comunicadores para alarmas, modelos de conexión universal y modelos dedicados a bus de datos. La línea NT-COM y NT-LINK la componen equipos que reportan los eventos de alarma a cualquier software de monitoreo. Contamos con versiones WiFi, 3G, 4G y Ethernet.

En estos últimos cinco años desarrollamos una aplicación llamada Click, que les da un valor agregado a los abonados ya que permite digitalizar cualquier panel de alarmas. Mediante la app se puede armar o desarmar un sistema y sumar funciones de domótica para IoT (internet de las cosas). Esto hace que el usuario final tenga una experiencia de confort, porque no solo puede ver su panel en línea y administrarlo, sino también encender luces o dispositivos de riego, abrir puertas, etc. La combinación de nuestros equipos con la aplicación da como resultado una de las soluciones más versátiles del mercado. Nuestros equipos, a su vez, son compatibles con otras aplicaciones propietarias de distintos soft de monitoreo o soluciones completamente

cloud, como Avertó, FullArm, Hogar Seguro, Mi Alarma, Seven app, Smartpanics y otras. Potenciamos en tiempos de pandemia nuestra plataforma de gestión técnica Beat, que permite que las empresas realicen tareas de mantenimiento y reprogramación de paneles y equipos de manera virtual, lo cual reduce las visitas físicas de los técnicos a domicilio hasta en un 60%. Esto fue de suma importancia para las empresas de monitoreo, que evitan exponer a los instaladores a contactos innecesarios. Podemos decir que Beat se transformó en una burbuja segura para seguir brindando soporte en los centros de monitoreo.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

La industria nacional nunca fue fácil y está muy golpeada. Varias empresas tuvieron que cerrar porque no pudieron cambiar el formato y los ingresos no permitieron solventar los recursos. Netio es una empresa con más de 30 años en el mercado, y en los últimos diez nos posicionamos como líderes con nuestras soluciones. Con un crecimiento sin retroceso, incluso en este momento mantuvimos los lotes de ventas.

Nuestro segmento fue uno de los más privilegiados: nos organizamos y planificamos en los primeros 15 días de la pandemia y aunque parezca

increíble logramos récord de ventas. Por lo general hacemos un análisis anual, pero si tenemos que analizar estos últimos 6 meses atravesamos un gran momento.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Realmente no. Como en tantas oportunidades, la situación económica sigue siendo compleja. Hay trabas para la importación y la exportación, impuestos nuevos y restricciones que nos obligan a reinventarnos y resistir los cambios en las políticas económicas mientras mantenemos la estructura.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Somos líderes de ventas en el país y nuestros equipos son comercializados por los distribuidores más importantes de la seguridad electrónica de Argentina. En los últimos cinco años evaluamos cómo superarnos y la respuesta fue conquistar nuevos mercados. Viajamos a 26 ciudades de Argentina y 10 países de Latinoamérica, y logramos la distribución de nuestros equipos en México, Colombia, Chile, Uruguay, Bolivia, Paraguay. La pandemia detuvo el cierre con algunos distribuidores, con quienes



SÉ PARTE DE LA INTERNET DE LAS COSAS



SÉ 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 datos, permite manejar cualquier PANEL DE ALARMA.

Realizá una instalación inteligente usando las salidas del Nt-Link y las pgm del panel para funciones de domótica, luces, riego, puertas, encendido, apagado de objetos.

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



netio.com.ar

habíamos concretado ventas directas de fábrica en Ecuador, Perú, Panamá y República Dominicana.

La principal ventaja es el *know-how*, que nos permitió entender y desarrollar un producto a medida para nuestro mercado y tener una solución exportable. Gracias a esto pudimos posicionar la marca en Latinoamérica.

- Como empresa, ¿pudo acceder a créditos con tasas preferenciales para la producción?

Realmente no era conveniente acceder a ningún tipo de crédito, ya que las tasas son muy elevadas. Tomar algún tipo de crédito nos iba a traer limitaciones en el futuro.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Gracias a la planificación realizada, nos anticipamos a estos inconvenientes que hoy afectan a gran parte de la industria. Desde hace mucho tiempo realizamos un esfuerzo para tener insumos en stock, lo que nos permite llevar a cabo nuestra fabrica-

ción anual. Hoy contamos con stock para abastecer el mercado local e internacional y tenemos reservas para nuestro crecimiento; si bien sabemos los inconvenientes que sufren distintas fábricas de Asia, contamos con entregas programadas para reforzar nuestra fabricación. No tenemos inconvenientes con pagos al exterior, pero solo porque anticipamos los problemas que pueden llegar.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Sí, todos los años pensamos nuevas soluciones para la seguridad, ya que nuestro rubro requiere nuevos productos; los cambios y exigencias son constantes. Estamos en pleno desarrollo de un panel de alarmas, alarmas comunitarias e integración de cámaras a nuestra *app*, además de equipamiento específico para centrales de incendio, cercos eléctricos e incorporación de IoT a nuestras soluciones. Netio se prepara para ser una solución de seguridad y confort, que combina *hardware* y *software*. Nuestra solución está preparada para la IoT y para ser una solución global, que incluya alarmas, cámaras, domótica, incendio y cercos.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Tenemos una gran expectativa de crecimiento, que este año rondará el 10 %, asociado al crecimiento de todos nuestros distribuidores. Abrirnos al mundo representó el mayor crecimiento en la historia de nuestra empresa y nos obligó a planificar la fabricación en el exterior: en un principio, la fábrica en Argentina será para abastecimiento local y la producción en el exterior elaborará un producto competitivo para crecer en otros mercados.



Hernán Vallejos
Director Comercial de NETIO S.R.L.

RedGps



Flavio Domínguez
Business Development Manager
de REDGPS

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

En RedGPS creamos soluciones de *software* utilizadas para mejorar los procesos de seguridad y logística destinados a proveedores de servicios de rastreo de activos, empresas de seguridad privada, custodia, guardias, videovigilancia, seguridad pública, gestión de flotas, movilidad urbana, logística y gobiernos.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Considero que la industria se encuentra en una etapa de recuperación; el cambio en los semáforos epidemiológicos y esta nueva normalidad está permitiendo la reactivación de las actividades productivas. RedGPS en particular se encuentra en una etapa de crecimiento y consolidación. Es verdad que la pandemia nos hizo crear estrategias para que nos afectara lo menos posible y tomar medidas para apoyar a nuestros clientes. Fue un reto que hemos sabido encarar y sacar adelante con el trabajo de nuestro equipo. Ahora estamos recuperando el ritmo de crecimiento y fortaleciendo nuestra posición en el mercado gracias a que nuestras soluciones siempre han tenido en cuenta las necesidades de nuestros clientes.

- ¿Vende en el país, exporta o ambas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Ambas. Tenemos una gran cantidad de nuestros clientes en el país y, dado que desarrollamos *software* basado en la nube, no exportamos como tal,

pero sí llevamos nuestras soluciones a todo el mundo. Tenemos presencia firme en Latinoamérica y España. Por otro lado, si bien es cierto que nuestro equipo se encuentra en diferentes países como México, Costa Rica, Colombia y España, una parte importante está aquí, en Argentina, donde nació la empresa. Desarrollar nuestras soluciones en el país tiene muchas ventajas, desde apoyar la economía local con generación de empleos hasta fomentar el talento local en todas las áreas del desarrollo de *software*, ámbito en el que somos potencia regional y mundial.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?

Claro que las hay. El mundo cambió y el mercado continúa creciendo, a pesar de la situación actual. En RedGPS seguimos invirtiendo en nuestro talento humano y en el desarrollo de nuevas soluciones, porque estamos dando respuesta a las nuevas necesidades y tendencias de industrias como la de la seguridad, el rastreo, la logística o la movilidad, por mencionar solo algunas.

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



RedGps[®]

www.redgps.com



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

Simplex



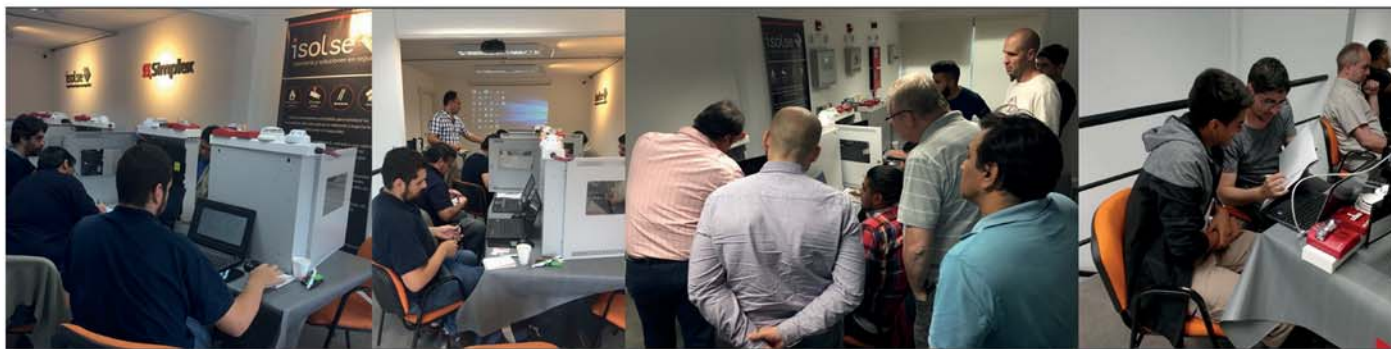
 **Kidde**
Fire Systems

 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



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

alhua
TECHNOLOGY

DSC



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



www.sf-technology.com



(+54) 11-4923-0240

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Afortunadamente no hemos tenido la necesidad de importar ningún tipo de insumo porque desarrollamos *software*, razón por la cual no necesitamos materias primas importadas. Además, nuestro equipo técnico, cuyos integrantes son quienes tienen contacto físico con los dispositivos, está basado en México.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

¡Claro! Hace un par de semanas hicimos uno de los lanzamientos más importantes del año, una plataforma para gestión de pedidos, *OnDelivery*, que seguiremos presentando durante los próximos meses. Este producto no solo da una solución para la administración de inventario y la entrega de pedidos, sino que aporta seguridad a la logística de última milla. En los próximos días estamos por lanzar una nueva *app tracker*, con

nuevas y mejores funciones de seguridad que pronto les compartiremos.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

El mundo en general está pasando por un momento complejo y esperamos que, con la reactivación de las actividades y el fin de la segunda ola de COVID-19, en la empresa podamos superar incluso el crecimiento que veníamos experimentando hasta inicios de 2020, que era bastante importante.



Roberto Alfredo Ricci
Socio Gerente de RISTOBAT S.R.L.

- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Nuestros productos están enfocados al segmento de la seguridad electrónica y la seguridad física.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

En general, es un momento bastante complicado para la industria nacional dado que el poder adquisitivo de la gente se ha reducido considerablemente, lo cual se agravó aún más con la pandemia. Esto afecta directa e indirectamente el consumo de muchos productos de origen nacional. Por otro lado, la dificultad de importar ciertos componentes que lleva un producto nacional hace que este momento particular que vive la industria se complique aún más.

- ¿Vende en el país, exporta o am-

bas? ¿Qué ventajas ofrece fabricar en el país?

Fabricamos algunos productos que vendemos en el país, aunque este no ofrece ningún tipo de ventajas para hacerlo. No hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital o de mano de obra para la fabricación de equipos o productos.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Tenemos bastantes inconvenientes para importar algunos componentes y el abastecimiento local de algunos insumos está bastante deficitario. Pagar los insumos que importamos suele generar bastante demora en los bancos.



- ¿Hacia qué segmento de la seguridad está enfocada su empresa?

Nos enfocamos en seguridad electrónica, monitoreo de alarmas, y control y monitoreo de personas a través del desarrollo de diferentes plataformas de gestión y *apps* de control.

- ¿En qué momento considera que se encuentra la industria nacional en general y su empresa en particular?

Dada la pandemia, la situación para los fabricantes está complicada: en Argentina y a nivel general se estancó mucho. En SoftGuard estamos bien, dado que siempre buscamos la manera de innovar.

- ¿Considera que hay garantías económicas que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fa-

bricación de equipos?

Como desarrolladores de *software*, esta cuestión no aplica en nuestro caso, ya que no requerimos importar insumos físicos para diseñar o desarrollar un producto.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Como no fabricamos *hardware*, que insume componentes de electrónica, no nos vemos afectados como el resto de los colegas fabricantes del rubro.

- ¿Tienen proyectado diseñar y fabricar nuevas soluciones?

Nuestro rubro avanza muy velozmente; por lo que siempre estamos diseñando y tratando de innovar para acompañar la evolución de la tecnología, que en los últimos años avanza cada vez a mayor velocidad.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

Desde ya que esperamos que mejore la situación del país. Somos fervientes creyentes de que siempre hay que estar en constante evolución para ofrecer más productos y proyectar un crecimiento importante.



Luis De Rosa
Gerente Comercial de
SOFTGUARD TECH CORP



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 Electrónicos



**COMPRAMOS
BATERÍAS
VIEJAS**



TRABAJAMOS CON TARJETAS DE CRÉDITO



RISTOBAT

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

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

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

+54 11 6397-2005

LINEAS DIRECTAS WHATSAPP

+54 11 3906-9120

TDS

TRUE DIGITAL SYSTEMS

ELEVANDO LOS ESTANDÁRES EN CADA PROYECTO DE SEGURIDAD

Detección Inteligente

LINEA ONYX BY NOTIFIER

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



Extinción

VÁLVULAS, ROCIADORES, ACC. RANURADOS.

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

Aspiración

SISTEMAS DE DETECCIÓN TEMPRANA VESDA

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



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

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





¿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

Placa para alarmas comunitarias *all in one* RXC4G



ALARCOM
+54 11 4613-3394
info@alarcom.com.ar
www.alarcom.com.ar

Alarcom diseña y fabrica placas de alarmas comunitarias. Para dar respuestas a las necesidades de sus clientes, sus productos ofrecen uno de los mejores rangos de alcance del mercado e inmunidad al ruido. Su modulación en FSK los diferencia ampliamente de los controles comunes de alarmas y portones.

Todas las placas del fabricante poseen manejo de luces, sirenas, LEDs disuasivos, cargadores de batería, transformadores, borneras enchufables y antena de gran recepción.

CARACTERÍSTICAS RXC4G

- ID hablada de "Vecino" y "Evento".
- Salida a parlante 60 W.
- Monitoreo GPRS.
- LEDs disuasivos 220 Vca y 12 Vcc.

- Dos entradas cableadas.
- Soporta más de 2.000 controles.
- Dos salidas programables.
- Encendido para luces de emergencia a 12 V.
- Audios intercambiables.
- Soporta módulos de RF de alta potencia para cubrir grandes distancias (hasta 3 km).
- Encendido de luces hasta 1.000 W.
- Protección por sobre tensión.
- Soporta módulo TX para retransmitir.
- Totalmente programable por medio de un programador inalámbrico e intuitivo.
- Salida destellante para luces disuasivas.
- Salida auxiliar.
- Soporta comunicador GPRS/SMS. ■

Cerradura EgoLock



ALSE
0810 555-2573
ventas@alseautomation.com
www.alseautomation.com

El cilindro inteligente para cerradura EgoLock de Alse es apto para cualquier tipo de cerradura con europerfil: solo es necesario reemplazar el cilindro existente por un EgoLock para tener un acceso controlado en la puerta de seguridad, sea de madera, aluminio o cualquier otro material.

Como sistema de apertura, se puede utilizar la *app* EgoLock, tarjetas de proximidad y código numérico. Gracias a su conectividad *Bluetooth* y *WiFi*, el sistema también puede enlazarse con un *smartphone* para ver y almacenar las aperturas efectuadas.

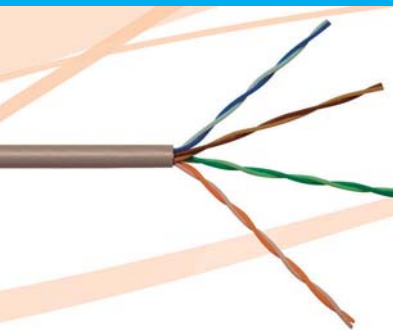
El sistema EgoLock también puede otorgar claves para acceso único, accesos temporales o permanentes.

El cilindro puede ser de 60, 70, 80, 100 o 115 mm y está disponible en color negro y plateado. Funciona con tres pilas AAA.

CARACTERÍSTICAS

- Espesor de la puerta: 40 a 100 mm.
- Protección electrostática: 15 KV.
- Alimentación: 3.6–5 V.
- Corriente de funcionamiento < 135 mA / en espera: < 10 µA.
- Resist. probada: 100.000 veces. ■

Cable UTP interior Cat. 5



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

Anicor lleva cuatro décadas ininterrumpidas fabricando en el país cables multipares para telecomunicaciones, transmisión de datos y sistemas de seguridad. El cable UTP interior 4 PR Cat. 5 es un conjunto de cuatro pares de cable sin blindar que respeta el código de colores ANSI/TIA/EIA 568 A. Cuenta con cubierta exterior de policloruro de vinilo (PVC) CMX antillama de 0,5 mm (gris), sobre la cual está marcado secuencialmente el tipo y los metros de cable. Incluye conductores de alambre de cobre electrolítico de 0,5 mm (AWG 24) con

aislación de termoplástico especial de 0,2 mm / 0,9 mm de espesor.

APLICACIONES

- Cableado horizontal para redes de área local (LANs) de alta velocidad.
- 155 Mb/s ATM, 100 Mb/s TP PMD, 100 Mb/s Ethernet (100 Base-T).
- 10 Mb/s Ethernet (IEEE 802.3 10 Base-T) / 4 Mb/s y 16 Mb/s *token ring* (IEEE 802.5).
- Excede los requerimientos y especificaciones de las normas ANSI/EIA/TIA 568-A para Categoría 5 (TSB-95) e ISO/IEC para Clase D-2002. ■

Central Apriclass GEN2 FM 900 MHz

CENTRAL APRICLASS GEN2 FM 900MHz



TRANSMISOR



APRICLASS
+54 11 4736-9494
info@apriclass.com.ar
www.apriclass.com.ar

Las centrales de comando Apriclass tienen como principales virtudes su prestación, versatilidad, robustez y vida útil. Desarrolladas y fabricadas con componentes de las mejores marcas a nivel mundial, las centrales de la empresa son aptas para motores levadizos (basculante), corredizos, batientes de una hoja y barreras automáticas, que pueden incluir límites de carrera o no.

La central GEN2 es utilizable con motores de fase partida hasta $\frac{3}{4}$ HP y 550 W.

CARACTERÍSTICAS

- Central microcontrolada.
- Sistema de radio en modulación digital en FM en la banda de 900 MHz.
- Largo alcance, alta seguridad y muy baja interferencia en el accionamiento por control remoto.
- Regulación digital del torque del motor.
- Arranque con máximo torque para vencer la inercia en portones pesados.
- Cierre automático temporizado.
- Freno incorporado por tiempo o límite de carrera (ralentí).
- Operación por tiempo o fines de carrera.

- Función de auto-aprendizaje del código del control remoto.
- Salida para luz de cortesía.
- Inversión de marcha para destrabe de electro-cerradura (golpe de ariete).
- Paso peatonal (portones corredizos).
- Funcionamiento en modo condominio.
- Entrada para elementos de seguridad (fotocélulas, stop, semáforo, luz de cortesía, etc.).
- Fácil programación.
- Salidas 24 Vca y 12 Vcc para accesorios.
- Entrada para parada de emergencia.
- Salida para electrocerradura 12 V estándar o pestillo 220 V.
- Arranque y parada suave.
- Frenado previo al ralentí para lidiar con la inercia de portones pesados.
- Liberación de la presión sobre el mecanismo de desacople del motor en cierre.
- Apertura peatonal configurable.
- Modo espira para cerrar el portón luego del paso de un auto.
- Tiempos de trabajo independientes para apertura y cierre.
- Entrada de pulsos configurable para apertura total o peatonal. ■

Receptor de RF 220Mini



ByH Ingeniería presenta un nuevo concepto en receptores universales de RF 433,92 MHz de largo alcance. Con un gabinete estanco de pequeñas dimensiones, este nuevo receptor universal se alimenta con tensión de línea de 220 Vac y cuenta con una versátil salida de relé que se puede utilizar para dar orden a una alarma o un portón automático.

El receptor RF 220Mini también es apto para encender luces o motores a distancia, lo cual reduce notablemente el costo de cableado en parques o industrias. Mediante un sencillo sistema de programación inalámbrica, se pueden seleccionar distintos modos de operación para adecuarlo a las necesidades del cliente.

OTROS PRODUCTOS

La empresa también desarrolló el kit para automatizar portones MLITE Plus, una central universal que admi-

ne todos los protocolos de control remoto y es capaz de operar con todas las marcas de motores del mercado. Todo esto facilita la instalación y la puesta en marcha tanto de equipos nuevos como de los ya instalados.

Para un motor de tres cables de hasta 1/2 HP, entre otras características, ofrece:

- Programación del tiempo de marcha del motor y acceso peatonal.
- Selección del tiempo de pausa para el cierre automático (15, 30 y 60 s).
- Función de desaceleración para reducir la velocidad del motor al detenerse.
- Función arranque suave.
- Contacto para luz de cortesía y electrocerradura.
- Función de golpe de ariete para destrabar la cerradura.
- Programación de controles remotos Code Learn, Unicode, Dip Switch y Rolling Code BG. ■



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

Transmisor de señales Maestro/Esclavo



CTM Electrónica
+54 11 4619-1370
ppcon@ctmelectronica.com.ar
www.ctmelectronica.com.ar

El sistema maestro/esclavo de CTM Electrónica es un sistema que trabaja punto a punto, ideal para aplicaciones simples en las que se necesita transmitir una señal digital de un punto a otro, sin utilizar cables y hasta 30 km de distancia.

TRANSMISOR "MAESTRO"

El "Maestro" tiene dos entradas independientes en las cuales se puede conectar cualquier sensor o dispositivo que genere una señal *on/off*.

Entre ellos:

- Salidas de alarmas.
- Sensores magnéticos.
- PIR.
- Barreras infrarrojas.
- Pulsadores manuales NC o NA.
- Contactos auxiliares de contactores o relés.
- Sensores de todo tipo que tengan salida PNP o NPN.
- *Reed switch*.

TRANSMISOR "ESCLAVO"

El "Esclavo" tiene dos salidas por relé, los cuales se accionarán en

función de las entradas del maestro para generar comandos a sirenas, alarmas, luces, centros de monitoreo, bombas, motores o cualquier dispositivo eléctrico o electrónico. El equipo esclavo le envía al maestro una señal de reconocimiento del comando recibido. Si el maestro no recibe esta señal, vuelve a enviar el comando. En caso de no tener respuesta luego de 10 intentos, generará una señal de alarma.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Las distancias a cubrir por los equipos dependen de la potencia de radio, las antenas utilizadas y las condiciones del entorno. Los alcances máximos que se han logrado con visión directa son de 47 km y 5 km con obstáculos. En medio de ambos extremos se encuentran la mayoría de las aplicaciones. Para sistemas multipunto, bidireccionales y con capacidad de extensión de alcance por ruteo, se recomienda consultar por sistemas de telecomando multipunto. ■

Tótem de emergencias T-1200



T-1200

Alarma y doble sirena.
Puerta con apertura remota para desfibrilador.



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

El tótem de emergencias T-1200 de Cygnus es utilizado por los vecinos y transeúntes de distintos municipios ante cualquier tipo de emergencias. Gracias a sus múltiples posibilidades, la víctima de un hecho de inseguridad puede utilizar el T-1200 para comunicarse con las autoridades o el personal sanitario, dependiendo de la naturaleza del hecho (accidente de tránsito, inseguridad o emergencia médica, etc.).

El tótem tiene integrada una cámara frontal, un altavoz, un micrófono y un botón de pánico para transmisión directa hacia el centro de operaciones y monitoreo, donde se reciben los eventos y se establece una comunicación audiovisual con el usuario.

El sistema ya fue adoptado por distintos municipios de la Provincia, como Quilmes, en los que se conecta directamente con las estaciones de policía. Allí se centraliza la información y se despachan los móviles según las circunstancias. El tótem, además de sus funciones disuasori-

rias y de seguridad, puede contar con una pantalla LCD para información comunal a los vecinos.

CARACTERÍSTICAS

- Cámara incorporada, 3 Mpx 1080p IR, gran angular 120°.
- Integración con todas las plataformas SIP estándar.
- Gestión y mantenimiento remoto *web server* TCP/IP.
- Botón de pánico SOS, llamada directa.
- Vídeo y audio de comunicación.
- Visión de 360° (opcional).
- Dos entradas de alarma / dos salidas a relé.
- Dos cuentas SIP.
- *Switch* interno para conexión de red y fibra.
- Alimentación UPS y panel solar (opcional).
- Puerta con apertura remota para kit de primeros auxilios (opcional).
- Adicional: balizas, sirena, sensores, AP WiFi, puertos USB y más.
- SIP / ONVIF / PoE / IP67 / IK10. ■

Comunicador universal inalámbrico CityMesh II



Deitres, empresa dedicada al desarrollo de soluciones *mesh* para seguridad electrónica, en el marco de un proceso de expansión exponencial, presenta el CityMesh II, un comunicador inalámbrico universal *mesh* que incluye la funcionalidad de un panel de alarma en el mismo equipo. Los CityMesh II son comunicadores universales inalámbricos que trabajan con protocolo Contact ID transparente y en tiempo real. Cuentan con configuración automática e inteligente (no se requiere ninguna configuración previa o durante la instalación) y no necesitan chips de celular o grandes estructuras radiales gracias a que todos ellos poseen el triple vínculo *mesh*/WiFi/LAN. Cada nueva instalación potencia y expan-

de una red con redundancia y múltiples conexiones a internet.

Además de ser un comunicador universal, resulta innovador para el mercado porque incluye las funcionalidades de un panel de alarma (de 64 zonas y 8 particiones), cámaras y domótica (Zigbee). Al no requerir ningún equipo adicional, se agilizan las instalaciones, se ofrecen funcionalidades extra y se les puede brindar a los usuarios finales un producto completo y de última tecnología a un costo bajo.

CityMESH permite operar con un sistema radial *mesh*, una red redundante y estable, que se protege de interrupciones o caídas de forma veloz y automática por medio de recursos propios. ■



DEITRES S. A.
+54 223 495-2500
hi@deitres.com
www.deitres.com

Herramientas para modernizar un sistema de alarmas



COMUNICADOR PARA ALARMAS
CON MÁS PRESTACIONES



DX VIRTUAL Expert



En un mercado de innovación constante, los clientes y la competencia obligan a las empresas a incorporar permanentemente nuevas funcionalidades a los sistemas instalados, lo cual hasta hace poco solo era posible mediante reemplazos. A partir de ahora, gracias a los nuevos desarrollos de DX Control, es posible incorporar nuevas funcionalidades sin reemplazar lo instalado: con la utilización del comunicador DX SAM 2 se puede incorporar verificación remota de imagen (DX Cam), *app* Full Control, programación remota del panel (Virtual Expert) y dispositivos IoT.

DXSAM2 – Comunicador de alarmas

Es un producto innovador, escalable y seguro con tecnología de transmisión 2G, 3G, 4G, WiFi, SMS y *e-mail*.

WEB SUITE DE PROGRAMACIÓN

- Plataforma *web* de programación para comunicadores DX.
- Acceso remoto al panel de alarmas que disminuye costos técnicos.

FULL CONTROL – App para dispositivos móviles

Esta herramienta ágil y dinámica permite realizar operaciones en el panel de alarmas, así como también consultar el estado del panel y recibir eventos programados (Android/iOS).

DX CAM – Verificación visual de alarmas

Las normas gubernamentales y los altos costos operativos exigen cada día más verificaciones del evento antes del despacho de un móvil policial o propio. Atento a ello, DX Control desarrolló una cámara compatible con sus comunicadores. Esta envía imágenes antes y después del evento. La programación es totalmente automática, lo cual ahorra mucho tiempo y recursos. Al programar el comunicador, se programa la cámara (el vínculo es inalámbrico). También se programan los eventos que activan la grabación y determinan los envíos de imágenes.

DX VISION – Servicio web de imágenes

Es una herramienta *web* multiplataforma y escalable. Dispone de varios escenarios de funcionamiento y reglas totalmente programables. El servicio *web* es el encargado de direccionar las imágenes recibidas y en las formas programadas por el responsable de la empresa, de acuerdo al *software* de monitoreo o su política de trabajo.

Esto incluye, por ejemplo: envío de imágenes vía *mail*, HTTP, Post, etc. Asimismo, incluye alertas para la visualización directa de eventos. ■



DX CONTROL
+54 11 4647-2100
dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

EuroCercos, defensa perimetral activa



BACKNOLOGY
+54 11 3981-5414
ventas@backnology.com.ar
www.backnology.com.ar

Backnology, una empresa importadora y distribuidora mayorista de marcas líder de productos de video-vigilancia, control de accesos y horarios, control de rondas, detectores de metales, cercos perimetrales y conectividad, presenta su exclusiva solución para la protección de perímetros de EuroCercos, diseñado por el Grupo Euro.

Para la seguridad de un hogar, el cerco eléctrico es el único sistema de protección perimetral activa con capacidad de repeler un intento de intrusión y con un elevado poder de disuasión. Conscientes de la gran importancia que tiene en un esquema de seguridad, Backnology presenta

el primer sistema de herrería y accesorios realizados con materiales perdurables que conjuga robustez, estética y calidad, compatible con cualquier equipo energizador homologado del mercado.

CARACTERÍSTICAS

- Materiales perdurables de gran calidad: postes, varillas, carteles y alambre de aluminio; bases, resortes y accesorios de acero inoxidable.
- Diseño estético.
- No necesita mantenimiento ni se oxida.
- No mancha paredes.
- Adaptable a cualquier medianera.
- Garantía única de tres años. ■

Módulo para reporte de conducta de manejo



DYNAMO IOT
+54 11 6829-9009
info@dynamoiot.com
www.dynamoiot.com

El reporte de conducta de manejo permite medir la forma en que manejan los choferes para reducir costos y mitigar riesgos. Mediante la información de la velocidad y el acelerómetro de los GPS, y tomando como parámetro las velocidades máximas de cada ruta o calle, el sistema genera un *ranking* que permite identificar tanto a los choferes problemáticos como a los mejores.

Esta información es de gran valor para la empresa, porque le da la posibilidad de tomar acciones concretas para prevenir futuros inconvenientes.

El módulo de conducta de manejo

desarrollado por Dynamo IoT ofrece los siguientes beneficios:

- Permite ahorrar dinero.
 - Identifica quiénes son los choferes más problemáticos y quiénes son los mejores.
 - Previene accidentes por manejo irresponsable.
 - Emite certificados de infracción para notificar a los choferes.
 - Brinda una imagen más confiable de la empresa.
 - Aumenta la seguridad del personal.
 - Ahorra dolores de cabeza.
- ¿El resultado? Menos accidentes y una flota de vehículos más confiable y controlada. ■

SmartPanics: el futuro del monitoreo, hoy



SOFTGUARD
+54 11 2188-4360
ventas@softguard.com
www.softguard.com

La *app* diseñada por SoftGuard, utilizada para comunicar emergencias y gestionar incidencias, es capaz de englobar todos los servicios de un negocio monitoreado las 24 hs, los 365 días del año desde cualquier lugar. Con SmartPanics, el usuario puede reportar incidencias a las autoridades de manera fácil y rápida, con múltiples funciones de control y gestión. Esta *app* cuenta con 5 botones totalmente personalizables: envío de alertas S.O.S., asistencia desde cualquier lugar, botón "estoy aquí" para informar la posición actual, envío de

alertas de incendio y seguridad en camino y accionamiento de cuenta regresiva hasta la llegada a un destino.

Con SmartPanics, los usuarios tienen una conexión directa con el centro de monitoreo, por lo cual reciben una atención personalizada para cada una de las incidencias reportadas desde la aplicación.

Al incorporar SmartPanics, la empresa suma tecnología de avanzada, se posiciona como innovadora, multiplica su facturación y, lo más importante de todo, engloba todos los servicios. ■

Detector de exteriores IR-1000



GARNET TECHNOLOGY
+54 11 7078-6869
info@garnet.com.ar
www.garnet.com.ar

La línea IR-1000 está diseñada para trabajar en ambientes externos en condiciones de intemperie gracias a su exclusivo diseño basado en la norma IP65. Se trata de un detector que permite una instalación sencilla y segura, que reduce al mínimo el tiempo de montaje y que garantiza la máxima eficiencia en detección e inmunidad ante falsas alarmas. Esto es posible gracias a su doble canal PIR con lentes independientes protegidos con filtros UV y niveles de detección diferenciados en su procesamiento de señal.

Los detectores están diseñados para trabajar en ambientes hostiles: su carcasa de plástico resistente cuenta con un burlete de goma que garantiza una aislación hermética. Esto ayuda a mantener el interior del dispositivo en excelentes condiciones con respecto a la humedad y otros factores que pudieran alterar su normal funcionamiento.

En sus dos versiones, cableada e inalámbrica, la familia IR-1000 es una excelente opción para la detección en exteriores, y brindan diferentes alternativas de cobertura gracias a sus lentes de cortina vertical y horizontal.

LENTE INTERCAMBIABLES

La familia IR-1000 viene provista con tres diferentes clases de lentes, que pueden ser intercambiados se-

gún las necesidades de detección y cobertura en la instalación.

- Lente Pet (L01-P): ideal para cubrir amplios espacios, ofrece cobertura de 11 x 11 metros y una inmunidad a mascotas de hasta 40 kilos.
- Lente Cortina horizontal (L02-H): genera un plano paralelo al piso. Por debajo de este plano el detector no producirá disparos.
- Lente Cortina vertical (L03-V): es utilizado para generar "paredes" virtuales y así crear un plano perpendicular al piso con una distancia de hasta 12 metros.

Así, el detector resulta un elemento muy versátil para aplicarse en escenarios complejos a proteger.

FILTRO ÓPTICO DE LUZ SOLAR

Especialmente diseñado para proteger los piro sensores de reflejos directos ocasionados por luces de autos en movimiento, superficies reflectantes o espejos de agua, se encarga de evitar posibles falsos disparos.

TECNOLOGÍA INALÁMBRICA

En los sistemas inalámbricos de doble vía, el detector podrá enviar un paquete de información al panel de alarmas y el panel podrá responderle con la información necesaria. Así, se establece un vínculo que ayuda al sistema a solucionar las deficiencias de las soluciones convencionales. ■

Detectores de movimiento exterior DUOTEC y DUOWIL



GONNER
+54 11 4671-5249
alarmagonner@gmail.com
www.gonner.com.ar

Gonner presenta su línea de detectores de movimiento para exteriores DUOTEC y DUOWIL, de diseño actual y gran estética, con optimización óptica y electrónica. Se trata de dos sensores piroeléctricos duales de última generación, con un elaborado circuito microcontrolado de procesamiento de señales y un nuevo diseño de lentes de Fresnel que incorpora filtros para una máxima atenuación de ruidos producidos por luz visible o ultravioleta. Estos elementos garantizan gran sensibilidad de detección y absoluta minimización de falsas alarmas en ambientes hostiles.

La compensación automática de temperatura, su compatibilidad con todos los paneles del mercado, una amplia selección de modos de fun-

cionamiento y un gabinete resistente y estanco completan las características de estos productos, pensados según las últimas tendencias en detección exterior.

La línea está conformada por los modelos DUOTEC, para sistemas cableados; y DUOWIL, detector inalámbrico de alcance estándar (hasta 70 m) y extendido (hasta 400 m)

CARACTERÍSTICAS DUOWIL

- Alimentación del sensor: 3 Vcc (batería CR123)
- Alimentación del transmisor 9 V.
- Cobertura: 8 m/ 90°.
- Sensor: doble canal PIR.
- Selector: sensibilidad, modo *and/or*.
- Gabinete: ABS con protección UV, IP54. ■

Alarma vecinal inteligente REVO400T



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

La alarma vecinal REVO400T de Hexacom es una solución simple y eficaz para la protección ciudadana, aplicable en diferentes tipos de urbanizaciones. Ante un evento sospechoso o de riesgo, el usuario puede disparar una alerta desde el control remoto y activar la sirena. La alarma informa el número del vecino que presenta una situación de riesgo e identifica el tipo de alerta con diferentes mensajes hablados:

- Alerta de pánico.
- Emergencia médica.
- Alerta de fuego.
- Mensaje especial de llamado al 911.
- Disparar una advertencia en caso de una situación sospechosa.

FUNCIONES

La alarma vecinal REVO400T cuenta con funciones para grabación remota de nuevos controles con el MAGIC 4 y emitir mensajes hablados de:

- Alerta de evacuación ideal para edificios, industrias y oficinas.
- Aviso ante el robo de un auto.
- Aviso ante el robo de una casa.
- Consultar quién fue el último que activó y desactivó la alarma con la

función historial de memoria. Además, permite la activación de dos modos de luces:

- Luz fija encendida de los reflectores.
- Luz destellante (modo balizas) para disuadir un evento sospechoso. Pueden enlazarse dos o más centrales para formar manzanas o corredores seguros. Además, incorporando un módulo avisador TECHNO123MON se puede conectar a una central de monitoreo con protocolo Contact ID.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- Gabinete estanco apto para exterior IP65.
- Alcance de transmisión de la señal de control o alarma de 80+ / 180+ m a campo abierto.
- Graba hasta 24 usuarios ID.
- Grabación inalámbrica de nuevos controles de forma secuencial y por selección de ID del control.
- Activación/desactivación de luces y sirenas.
- Transmisor y receptor de largo alcance.
- Retransmisor incorporado para cubrir grandes distancias, y repetidoras y enlaces entre alarmas. ■

Pasarelas motorizadas



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

Las pasarelas motorizadas de Intelektron son un desarrollo innovador que combina el diseño y la ingeniería de una forma perfecta, con sensores de aproximación y procesamiento a alta velocidad para permitir el paso a las personas habilitadas. Son compatibles con tecnologías clave en identificación: reconocimiento facial, biometría, RFID y lectura de código QR/DNI.

Están construidas en acero inoxidable y vidrio templado laminado para las puertas. Las puertas giran en base a motores de alto tránsito y bajo nivel de ruido, con ejes montados sobre rodamientos blindados, lo cual les permite tener un alto flujo de peatones. Gracias a su acople de embrague magnético, la puerta no hace presión sobre el motor, lo cual prolonga su vida útil.

Las pasarelas motorizadas ofrecen la robustez necesaria para soportar el tráfico fluido de personas, como

los molinetes de trípode tradicionales o de las pasarelas ópticas sin barrera física, que Intelektron desarrolla e instala desde hace más de 15 años.

Este nuevo diseño es una evolución natural que combina lo mejor de cada producto: detección del paso con sensores infrarrojos (pasarela óptica) y traba física (molinete) a través de puertas de vidrio, en lugar de aspas de acero. Son ideales para edificios, oficinas, universidades y cualquier otro lugar que desee combinar seguridad con estética.

MODELOS

- PAS FS-2000: con puerta estándar para el acceso peatonal.
- PAS FS-2100: con puerta auxiliar para el acceso de personas con movilidad reducida (paso mín.: 80 cm).
- PAS FS-2200: con puerta auxiliar extendida para el acceso de personas con movilidad reducida y proveedores. ■

Módulo IoT SMA WiFi de Uniglobe



El módulo IoT SM WiFi de Uniglobe es una excelente forma de incursionar en el mundo del control de contactos a distancia utilizando conceptos de IoT. Su principal característica, en comparación con dispositivos similares, es que permite dos tipos de censados para conocer el estado del dispositivo remoto.

Es muy utilizado para conectar a la entrada de sirenas de sistemas de alarmas que cuenten con el chirrido de activación y desactivación. De esta manera, la *app* recomendada para su uso detecta si el sistema está armado o desarmado, y produce un sonido para indicar que el sistema fue armado y dos sonidos si fue desarmado.

Con la posibilidad de censar estados y generar accionamiento de relé de forma remota, el módulo SMA se transforma en una herramienta IoT muy poderosa y, gracias estas funciones, logra digitalizar el 99 % de los paneles de alarmas del mercado.

CARACTERÍSTICAS

- Tensión de alimentación: DC de 5 a 25 V.
- Tamaño: 65 x 35 x 15 mm.
- Control de estado: un canal de censado (por detección de alimentación / por detección de NO/NC).

- Contacto de relé: un contacto configurable (por pulso o cambio de estado).
- Modo configuración: provee de *access point* para configurar a través de cualquier dispositivo WiFi.
- Conexión WiFi disponible.
- Indicador de estatus: LED con destellos indica el estado de conexión del dispositivo.
- Cantidad ilimitada de módulos SMA en una misma red WiFi.
- Cantidad ilimitada de usuarios.

BENEFICIOS

- Digitalizar el 99% de los paneles de alarmas existente en el mercado a un costo muy bajo.
- Permite a los administradores tener control de los usuarios a los que han habilitado a utilizar cada placa.
- Incorporar conceptos de domótica y aumentar el valor agregado.
- Con un módulo SMA conectado a una red WiFi se puede accionar contactos de forma remota.
- Abrir puertas y portones automáticos, encender riegos, bombas, abrir cortinas, etc.
- No necesita pasar cables, ya que el módulo es muy pequeño y trabaja con un gran rango de tensión continua, de tal manera que se adapta a cualquier equipo. ■

Panel de alarma Marshall 4G + WiFi



Marshall Dual llegó para establecer un nuevo estándar en la seguridad: se trata de un panel que, como ya es tradición en la línea Marshall, tiene embebido el receptor inalámbrico y lo más avanzado en comunicación 4G, 3G, 2G y WiFi, para garantizar la llegada de los reportes del sistema al celular del cliente final.

En Alarmas Marshall se trabaja firmemente para asegurar, tanto al instalador como al usuario final, una tecnología con una gran proyección en el tiempo. Por esta razón, todos los adelantos en materia de comunicaciones apuntan en esa dirección.

La empresa, además, desarrolló un nuevo estilo y diseño de gabinete, mucho más compacto, robusto y sencillo de ubicar en una instalación. Este diseño está pensado para que el dispositivo ocupe el menor lugar posible y no esté a la vista.

Para el usuario, el panel ofrece nuevas funciones de seguridad, entre las que se destacan la activación automática del panel y PGMs por horario; la zona secreta que genera una alerta de activación sin disparar la sirena; la alerta de S.O.S. en *app* con geolocalización y la función en camino con seguimiento en mapa.

Los equipos utilizan batería de 12 V y 2,3 Ah. Gracias a su bajo consumo, tienen al menos 24 h de autonomía. Por otro lado, la línea de paneles se complementa con un nuevo sensor magnético inalámbrico, diseñado para facilitar su instalación en los marcos de puertas y ventanas; un nuevo control remoto, con mejor sensación táctil, y un rediseño de *packaging*, que transmite el mensaje de la seguridad que obtendrá el usuario final por medio de este equipo. ■



ALARMAS MARSHALL
+54 11 4633-3538
ventas@securityfactory.com.ar
www.alarmasmarsmarshall.com.ar

App Mi alarma



MONITOREO.COM
+54 11 4630-9090
central@monitoreo.com.ar
www.monitoreo.com

Los socios de la red monitoreo.com presentan el programa de responsabilidad social empresarial (RSE), y hacen llegar a la comunidad el uso de la *app* Mi alarma como herramienta accesible de protección contra la inseguridad. Esta aplicación les permite a los vecinos protegerse entre sí de manera autónoma y en cantidad ilimitada de usuarios, con funciones 100 % bonificadas:

- Violencia de género, robo, incendio y emergencia médica.
- Para ingresar o salir del hogar, comercio, transporte público o vehículo con más seguridad.
- Llamado directo a la policía sin in-

termediarios.

- Ubicación de los otros miembros de su grupo de seguridad.

BENEFICIOS

- Una aplicación que lo conecta con distintas soluciones de seguridad.
- Un servicio tangible: la seguridad conectada al teléfono.
- Respuesta inmediata.
- La practicidad de tener diversas soluciones en un solo botón.
- Múltiples posibilidades de sistemas y grupos, ubicaciones y alarmas.
- Información instantánea y transparente que ayuda a sentir el servicio como propio. ■

Comunicadores multivínculo ED5800



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

La línea de comunicadores ED5800 de Nanocomm, presentada en 2020, cuenta con WiFi incorporado en todas sus versiones y puede soportar hasta dos redes activas y en simultáneo. Esto permite sumar la *app* de armado y desarmado NanoSmart de Nanocomm para el usuario final.

Los comunicadores incorporan, además, el protocolo bus Garnet a los bus ya existentes de DSC, Honeywell y Paradox, para transformar esta serie en la primera de Latinoamérica con cuatro protocolos bus integrados en el mismo comunicador. A su vez, mediante la placa 58TR se puede conectar el comunicador ED5800 vía *tip* y *ring* con cualquier panel de alarmas del mercado con protocolo Contact ID, lo cual hace de este equipo un dispositivo universal.

Finalmente, esta línea posee dos salidas preprogramadas para operar con *keyswitch* y dos salidas de contacto seco configurables para programar relé, sirena, portón, luz, etc.

VENTAJAS

- Sin inversión inicial en la estructura de transmisión radial.
- Modular y expandible.
- Muy bajo costo operativo.
- Comunicación encriptada con llave por el administrador de la red *mesh*.
- Transmisión multivínculo.
- Opera en 2G/3G/4G.
- WiFi + SIM + radio.
- Comunicación radial *mesh* multivínculo.
- Armado / desarmado / exclusión de zonas.
- Receptor / transmisor de PAM. ■

Batería Kitzuma MG1270



RISTOBAT S.R.L.
+54 11 4246-1778
ventas@bateriasristobatsrl.com.ar
www.bateriasristobatsrl.com.ar

Ristobat ofrece stock permanente de baterías importadas y de baterías de 12 V y 7 A nacionales recicladas, especialmente diseñadas para sistemas de alarma. Su línea incluye una amplia gama de baterías recargables Kitzuma, aptas para todo tipo de usos: sistemas de alarma y seguridad en general, equipos para comunicaciones, medicina, UPS y sistemas de emergencia, entre otros. Asimismo, Ristobat incluye entre sus servicios la compra de baterías viejas.

Algunos modelos:

- Batería de gel 12 V y 7 Ah, libre de mantenimiento. Apta para alarmas, UPS y aplicaciones que utilicen energía solar.
- Kitzuma MG1270, 12 V y 7 Ah de hasta 20 horas de duración.

La empresa ofrece baterías también para boyeros eléctricos, juguetes, cortadoras de césped, carros de golf, hidrolavadoras, barredoras, motos, entre otros elementos de seguridad y confort. ■

App Click



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

Click es la aplicación universal desarrollada por Netio para la seguridad y confort de los clientes. Esta *app* le informa al usuario en qué estado se encuentra el panel de alarma y le permite activar o desactivarlo. La aplicación puede recibir notificaciones *push* que informan sobre cambios de estado del panel, cortes de suministro eléctrico, batería baja, robos y emergencias. Estas notificaciones son editables por los administradores y solo se visualizarán las que la empresa crea conveniente.

Click cuenta con la opción de activar el histórico de eventos. Si se selecciona la opción "Mostrar histórico de eventos", en la aplicación se podrá visualizar el ícono de un reloj; al presionar sobre el ícono, se accede a toda la información enviada por el panel de alarma, e incluso las funciones de IoT generadas por los usuarios.

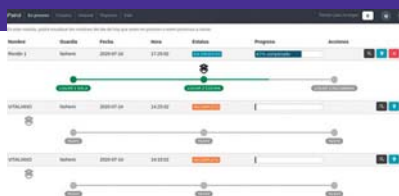
Si se combinan los comunicadores Netio con Click, se puede activar y desactivar cualquier panel de alarmas. Un comunicador dedicado a bus de datos de la línea Nt-link tiene interacción directa con el teclado, lo cual permite el armado y desarmado. Cuenta con dos salidas adicionales para IoT, que ofrecen la posibilidad de

encender luces, riegos o abrir puertas, entre otras. A su vez, a través de la conexión a bus de datos se pueden manejar las PGM del panel de alarma para contar con más funciones de confort.

Por otro lado, también cuenta con botones de anulación de zonas. Esto es muy útil para los usuarios que no saben o no quieren ingresar comandos por teclado para dicha función: con un simple botón se anula la zona requerida y se activa así un panel de alarmas. Por otro lado, la aplicación ofrece la opción de un teclado virtual; de esta manera los usuarios pueden tener el teclado de su panel de alarmas en el *smartphone* (Android).

Si bien la *app* interactúa con la alarma y los objetos para domótica, también se ocupa de lo más importante: cuidar a los seres queridos. Para ello, permite generar eventos de emergencias geolocalizados, como emergencias médicas, pánicos o violencia de género. Esta función está disponible para la *app* de tal manera que la persona que se encuentra en alguna de estas situaciones puede presionar un simple botón para informar el suceso a su grupo familiar y enviar su ubicación para ser asistido. ■

Plataforma para control de rondas OnPatrol



RED GPS
+54 11 4295-8311
contacto@redgps.com
www.redgps.com

RedGPS es la plataforma de mayor crecimiento en Latinoamérica, con un ecosistema de soluciones consolidado para rastreo GPS, gestión de flotas y seguridad, orientada al Internet de las Cosas.

OnPatrol es una de las mejores soluciones con la que pueden contar las empresas de seguridad privada o los cuerpos policiales. Es una plataforma diseñada para gestionar y dar seguimiento en tiempo real a los rondines de los guardias a través de una *app*. En la plataforma, los supervisores pueden programar y visualizar el estado de todos los rondines, saber si los guardias o policías están haciendo los recorridos en tiempo y forma, monitorear los rondines en proceso, configurar las alertas de acuerdo a cada situación que pudiera presentarse y más. Además, los guardias serán notificados cuando un rondín está por comenzar y ten-

drán su itinerario en la misma *app*, siempre enlazados con el centro de monitoreo para estar comunicados y apoyados en todo momento.

Esta solución trabaja con códigos QR de verificación que se escanean desde la misma *app* en cada punto de control (sin necesidad de comprar equipos o nuevo *hardware*) o bien a través de *tags*, lo cual la hace perfecta para rondines tanto en el exterior como en el interior de edificios u otros espacios cerrados.

OnPatrol no solo está pensada para que una empresa de seguridad la contrate: quienes ofrecen servicios de rastreo GPS pueden asignar el módulo completo a un cliente que tenga guardias o vehículos de seguridad, o que necesite realizar inspecciones y recorridos. Y como siempre, el producto cuenta con todo el respaldo y la integración al amplio ecosistema de RedGPS. ■



PRESENTA:



SEGURIDAD EXPO

by Fisa | CHILE

MEDIA PARTNER

Negocios de
Seguridad



26 - 28 OCT. 2021

Espacio Riesco. SANTIAGO - CHILE

EXHIBE TU MARCA EN LA 6^{ta} EXHIBICIÓN INTERNACIONAL DE SEGURIDAD INTEGRAL
AHORA EN FORMATO HÍBRIDO, PRESENCIAL Y PLATAFORMA VIRTUAL:

EXHIBICIÓN • MARKETPLACE • NETWORKING • CONFERENCIAS, CHARLAS Y WEBINARS



SALÓN INTERNACIONAL
**FUEGO Y DESASTRES
NATURALES**



SALÓN INTERNACIONAL
**SEGURIDAD PRIVADA
Y PÚBLICA**



SALÓN INTERNACIONAL
**SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD
LABORAL Y BIOSEGURIDAD**

¡Hablemos! Marco Castro, Head of Sales · Cel: +56 9 3012 9255 · Email: ventas@seguridadexpo.cl



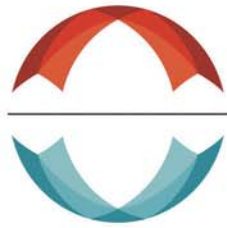
[@seguridadexpo](https://twitter.com/seguridadexpo)



www.seguridadexpo.cl

ORGANIZA Y PRODUCE





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

Tendencia a la gestión vía web

Las alarmas no son la excepción

Nueva modalidad de programación y gestión en formato web, local o remoto, para paneles de alarmas, con interfaces intuitivas y experiencia de instalación excepcional.

Cygnus Electronics eligió como aliado a C.Nord, el desarrollador y fabricante de sistemas de alarmas monitoreadas contra robo e intrusión para el sector residencial, comercial e industrial, para llevar adelante su propio sistema de alarma profesional, capaz de integrar una solución completa. Dicha solución está compuesta por paneles de control, sensores tecnológicos, periféricos inalámbricos, servicio en la nube y *software* integral para empresas de seguridad y centrales de monitoreo.

NUEVA MODALIDAD DE PROGRAMACIÓN

Con la tecnología de los nuevos paneles de alarma, los técnicos instaladores pueden ahorrar mucho tiempo en la programación y la puesta en marcha del sistema. Ellos mismos pueden dejar los paneles preconfigurados antes de ir al lugar de instalación. Luego, al llegar, hacer el montaje de los equipos y realizar la programación de forma remota (que incluso puede hacerla otra persona especializada); todo es gestionado en formato *web*, siguiendo las últimas tendencias de los nuevos sistemas digitales. Desde una computadora, la programación se lleva a cabo con una interfaz muy simple e intuitiva que es muy rápida y fácil de programar.

DISPOSITIVOS Y ESCENARIOS DE APLICACIÓN

- Paneles de alarma: para la protección de comercios, oficinas e industria. También pueden utilizarse para el sector residencial: departamentos, condominios y casas.



- Comunicadores: para la recepción e interpretación de eventos desde paneles de terceros y su transmisión hasta nuestro *software* de monitoreo.
- Dispositivos inalámbricos: están representados por sensores de seguridad, tecnológicos, de incendio y otros equipos auxiliares.

COMUNICACIÓN DEL PANEL 3G + ETHERNET

Al describir las características que incorpora este panel de alarma, se puede ver que está preparado para las necesidades del futuro. Su tecnología de comunicación es el primer diferencial que presenta respecto de otros sistemas de alarma: se trata de un comunicador 3G (dual SIM) y Ethernet incluidos.

BONDADES Y VIRTUDES DEL SISTEMA

- Panel de control híbrido, inalámbrico y cableado.

- Tecnología inalámbrica digital bidireccional.
- Batería de respaldo tanto en el panel como en los sensores.
- Programación y mantenimiento remoto.
- Software propio de monitoreo Security Center.
- App móvil MyAlarm, de gestión y con botón de pánico.
- Control de pagos y baja del servicio por deuda.
- Instalación rápida y configuración intuitiva.

DISPOSITIVOS INALÁMBRICOS

Al panel de alarma Cygnus-C.Nord se le pueden conectar hasta 31 dispositivos inalámbricos que utilizan la tecnología de doble vía (bidireccional) de 433 MHz con ajuste automático de la potencia del transmisor y tienen un alcance de hasta 300 metros en área con vista abierta.

Estos dispositivos están protegidos contra apertura de carcasa, indican la calidad de la señal, se alimentan con baterías de litio CR123A de tres años de vida útil y se les puede incluir una batería de respaldo, con un aviso por baja batería. El repetidor de señal también está disponible.

La comunicación de dos vías reduce el consumo de energía debido a una menor cantidad de mensajes transmitidos. Este ahorro se verá reflejado en un aumento del tiempo de duración de la batería, además de la seguridad de conocer constantemente el estado de los sensores.

SENSORES DE SEGURIDAD INALÁMBRICOS

- CN-PIR / CN-PIR-Mini: sensores de movimiento con inmunidad de mascotas.
- CN-Magnetic / CN-Magnetic-Mini: contactos magnéticos.
- CN-PIR-Outdoor: sensor de movimiento para exteriores.
- CN-Repetidor: repetidor de señal inalámbrica.
- CN-Glass: sensor de rotura de cristal.

SENSORES TECNOLÓGICOS INALÁMBRICOS

- CN-Smoke: sensor de humo/incendio.
- CN-Flood: sensor de inundación/fuga de agua.
- CN-Celsius: sensor de temperatura.
- CY-VMG: detector de vibración, golpe, movimiento y gases.

DISPOSITIVOS INALÁMBRICOS DE CONTROL

- CN-Keypad: teclado inalámbrico.
- CN-KeyFob: control remoto con botón de pánico.

PROGRAMADOR WEB Y CONTROL DE ESTADO

El panel del técnico permite configurar el sistema, los sensores, los usuarios, las particiones, las zonas cableadas e inalámbricas, en formato local o remoto. Además, permite realizar actualizaciones de *firmware* y controlar en tiempo real el estado de señal de los sensores, los canales de comunicación, los niveles de la batería principal y de respaldo y la carcasa del sensor.



SOFTWARE DE MONITOREO

Security Center es el *software* integral de recepción y procesamiento de eventos desde paneles de alarma orientado a las empresas de seguridad y monitoreo. Dispone de las herramientas esenciales para los operadores de monitoreo y sirve como una base para el sistema de servicios en la nube de C.Nord. La configuración flexible del *software* permite liberar al operador de muchas de sus tareas rutinarias, lo cual acelera la reacción frente a los eventos de alarmas y permite controlar más eficientemente las deudas. Gracias a que trabaja como una receptora virtual, es compatible con *hardware* y otros *softwares*.

AUTOMONITOREO DESDE MYALARM

Se trata de una aplicación móvil gratuita, sin etiqueta, para los clientes de las empresas de seguridad o clientes finales del instalador. A través de esta *app*, el usuario arma y desarma su propiedad, usa el botón virtual de pánico, ve los datos de los sensores tecnológicos y siempre tiene acceso al saldo de su cuenta. Desde el *software* de monitoreo, en tanto, es posible dar avisos por falta de pago del servicio de monitoreo y también inhabilitar el sistema.

ESCENARIOS Y FORMATOS DE APLICACIÓN

1. Para empresas de monitoreo: es la solución ideal, ya que está diseñado para

este tipo de aplicaciones; con un *software* gratuito integrable a otras plataformas y equipos, más allá de las funciones avanzadas, y la *app* móvil sin etiqueta para el final.

2. Para integradores de sistemas de alarmas:
 - a. Pueden formar un centro de monitoreo propio y brindar un servicio de bajo costo gracias al *software* gratuito y sin mantenimiento de Cygnus-C.Nord.
 - b. Pueden utilizar el *software* para soporte y mantenimiento remoto, y cobrar un abono mensual por el servicio. Muy útil para los casos de comodatos.
 - c. Pueden tercerizar el servicio de monitoreo con empresas dedicadas. Este es un punto que se está utilizando mucho actualmente.
3. Instaladores de clientes finales: para este caso, Cygnus-C.Nord ofrece su servicio en la nube para alojar los planes y habilitar el servicio de la *app* móvil y el programador web remoto.

Más información sobre alarmas con sistemas de gestión web:
info@bigdipper.com.ar
www.bigdipper.com.ar

Big Dipper

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



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.

A través de la página web

CEMARA suma beneficios para sus socios

La cámara continúa atenta a las necesidades de sus asociados y brinda más servicios a través de su página web, en la que se pueden encontrar importantes descuentos y promociones.

CEMARA incorpora a su *web* una nueva sección de Beneficios, en la que no solo se ofrece una propuesta de valor por pertenecer a la institución, sino que además se suma otro motivo para asociarse. Se trata de descuentos exclusivos para socios activos, implementados por actuales socios adherentes, avanzando así en el sentido de una comunidad en constante crecimiento y retroalimentación.

“Seguimos trabajando junto a nuestros socios en el proyecto común de tecnologías aplicadas a la seguridad, mediante reuniones quincenales en las que debatimos, planteamos, desarrollamos y consensuamos el contenido de la propuesta a ser presentada ante las autoridades legislativas”, expresaron las autoridades de la cámara. En la última reunión, realizada el 3 de junio, los temas analizados fueron el automonitoreo, la seguridad bancaria, los socios extranjeros, la obligación del mantenimiento según los tipos de seguridad, la declaración de la ley como de interés público y cuestiones de forma.

También, por medio de las comisiones de trabajo y el asesoramiento de distintos profesionales, la cámara sigue contando con asesoría en materia técnica, legal, laboral y contable. Es importante no solo para realizar interconsultas con profesionales pertenecientes a empresas socias, sino

también para socios PyMEs que en algunos casos no cuentan con departamentos especializados en estas áreas. Para aquellas empresas que aún no cuentan con las habilitaciones como agencias de seguridad en las jurisdicciones de sus abonados, CEMARA ofrece los contactos especializados en CABA y la Provincia de Buenos Aires, que gestionan de manera tercerizada los trámites inherentes a estos largos procesos de habilitaciones y permisos. De esta manera, se pueden evitar las multas aplicadas por las inspecciones oficiales.

CERTIFICACIÓN IRAM

CEMARA también otorga el certificado de aprobación de una estación de monitoreo bajo Norma IRAM 4174/1 y AVL por medio de inspecciones realizadas con profesionales en la materia. “Resaltamos la importancia de contar con la implementación de estos ítems relacionados con el óptimo funcionamiento de la estación de monitoreo, dado que brinda una ventaja competitiva y genera un alto posicionamiento en el mercado”, explicaron autoridades de la cámara.

En materia de capacitaciones, CEMARA sigue ofreciendo cursos *online* al público general, de manera gratuita solo para socios, tanto al personal como a gerentes y titulares de empresas, mediante su plataforma de *e-learning*.

Estos cursos están diseñados por directivos profesionales de amplia trayectoria en el sector y los autores del libro “El operador de monitoreo de alarmas”, el cual se encuentra a la venta con descuentos exclusivos para socios.

INFO POR WHATSAPP

Los socios de CEMARA se mantienen informados en tiempo real y en forma directa mediante el grupo de encuentros de WhatsApp, en el que tanto socios como directivos comparten novedades, consultas, recordatorios, comentarios relacionados con la operatoria e información que afecta de manera conjunta a sus integrantes. De igual manera, se pueden integrar los comités de trabajo de más de diez áreas que contribuyen al crecimiento general del mercado de monitoreo y la seguridad. Todos los socios de CEMARA pueden formar parte de estas comisiones, tanto activos como adherentes.

La cámara también está presente a través de sus sedes: ubicadas en Tucumán, Rosario, la costa atlántica y el Litoral, brindan atención a los socios de esas regiones de nuestro país. A través de su web, www.cemara.org.ar, los socios pueden conocer o mantenerse informados sobre las actualizaciones, las novedades y las propuestas de trabajo en conjunto.





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

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*
 +54 221 400-5353
 prensa@rnds.com.ar

DISEÑO EDITORIAL
 Alejandra Pereyra*
 +54 221 548-0272
 arte@rnds.com.ar

CORRECCIONES
 Félix Wuhl*
 felix.wuhl@gmail.com

ADMINISTRACIÓN
 Graciela Diego
 admin@rnds.com.ar

ATENCIÓN AL LECTOR
 Claudia Ambesi
 lectoras@rnds.com.ar

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

DEPARTAMENTO LEGAL
 Marcelo G. Stein
 Estudio Jurídico

IMPRESIÓN
 Latigráfica
 Rocamora 4161 (C1184ABC)
 +54 11 4867-4777

DISTRIBUCIÓN
 Planeta Postal
 R.N.P.S.P. Nº 726
 +54 2344 43-0731

(*) Colaborador Externo

4000 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 recaudos para presentar la información en la forma más exacta y confiable posible. El editor no asume responsabilidad por cualquier consecuencia derivada de su utilización, las notas firmadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores, sin que ello implique a la revista en su contenido.
 Publicidad: para todos los efectos, se considera que la responsabilidad por el contenido de los avisos corre por cuenta de los respectivos anunciantes.
 Los colaboradores y columnistas lo hacen en-honorem.
 Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.

CASEL
 Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CASEL
 www.casel.org.ar

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

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

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

User Group
 Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades del IP User Group
 www.ipusergroupplatin.com

ALAS
 Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de ALAS
 www.alas-la.org

21 3VTECH
 +54 11 5031-0491
 info@3vtech.com.ar
 www.3vtech.com.ar

55 ALARCOM
 +54 11 4613-3394
 info@alarcom.com.ar
 www.alarcom.com.ar

81 ALARMAS MARSHALL
 +54 11 4633-3538
 ventas@securityfactory.com.ar
 www.alarmasmarshall.com.ar

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

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

25 AUTOMATION SYSTEMS
 +54 11 5365-5566
 info@automasys.com.ar
 www.automasys.com.ar

02 BIG DIPPER
 03 +54 11 5278-0022
 45a ventas@bigdipper.com.ar
 52 www.bigdipper.com.ar

58 BIO CARD TECNOLOGIA
 +54 11 4544-5898
 info@biocard.com.ar
 www.biocard.com.ar

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

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

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

63 CTM ELECTRÓNICA
 +54 11 4619-1370
 appcon@ctmelectronica.ar
 www.ctmelectronica.ar

ST CYGNUS
 04 +54 11 3221-8153
 05 info@cygnus.la
 06 www.cygnus.la

65 DCM SOLUTION
 +54 11 4769-4801
 info@dcm.com.ar
 www.dcm.com.ar

67 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

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

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

08 DMA
 09 +54 341 437-3660
 info@dmasrl.com.ar
 www.dmasrl.com.ar

22 DRAMS TECHNOLOGY
 23 +54 11 4862-5054
 ventas@dramstechnology.com.ar
 www.dramstechnology.com.ar

69 DX-CONTROL
 70 +54 11 4647-2100
 71 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
 www.dxcontrol.com

82 ELCA SEGURIDAD
 +54 11 4925-4102
 info@elcasrl.com.ar
 www.elcasrl.com.ar

83 FIESA
 +54 11 5628-1700
 contacto@fiesa.com.ar
 www.fiesa.com.ar

36 FPS
 37 +54 11 2106-7783
 ventas@fpssa.com.ar
 www.fpssa.com.ar

73 GARNET TECHNOLOGY
 +54 11 7078-6869
 info@garnet.com.ar
 www.garnet.com.ar

88 GETTERSON ARGENTINA
 +54 11 3220-7600
 ventas@getterson.com.ar
 www.getterson.com.ar

117 GRUPO RSI
 +54 336 446 1592
 info@gruporsi.net
 www.gruporsi.net

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

27 HIKVISION ARGENTINA
 +54 11 7090-2160
 www.hikvision.com/es-la/

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

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

40 ISELEC
 41 +54 11 5294-9362
 info@iselec.com.ar
 www.iselec.com.ar

94 ISOLSE
 +54 11 4621-0008
 contacto@isolve.com.ar
 www.isolve.com.ar

79 KIT EXPERTO
 +54 341 652-4727
 kitexperto@kitexperto.com
 www.kitexperto.com

43 M2MDataGlobal
 +54 11 2053-8882
 sebastian.cason@m2mdataglobal.com
 www.m2mdataglobal.com

19 MONITOREO INTELIGENTE
 21 +54 11 5239-2939
 ventas@monintel.com.ar
 www.monitoreointeligente.com.ar

85 MONITOREO.COM
 +54 11 4630-9090
 central@monitoreo.com.ar
 www.monitoreo.com

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

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

28 PPA ARGENTINA
 29 +54 11 5352-8344
 info@ppa.com.ar
 www.ppa.com.ar

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

31 RED GPS
 93 +54 11 4295-8311
 contacto@redgps.com
 www.redgps.com

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

32 SEG
 33 +54 11 7078-2021
 info@seg.com.ar
 www.seg.com.ar

119 SEGTEC
 +54 11 5352-8344
 info@segtec.com.ar
 www.segtec.com.ar

110 SEGURIDAD EXPO
 +56 9 3012-9255
 info@seguridadexpo.cl
 www.seguridadexpo.cl

39 SEGURIDAD MARTINEZ
 +54 11 5352-8344
 info@seguridadmartinez.com.ar
 www.seguridadmartinez.com.ar

95 SF TECHNOLOGY
 +54 11 4923-0240
 ventas@sf-technology.com
 www.sf-technology.com

99 SIERA ARGENTINA
 +54 810 345-5365
 info@siera.com.ar
 www.siera.com.ar

35 SOFTGUARD
 +54 911 2188-4360
 info@softguard.com
 www.softguard.com

10 STARX SECURITY
 11 +54 11 2150-8700
 ventas@starx.com.ar
 www.starx.com.ar

98 TRUE DIGITAL SYSTEMS
 +54 11 4580-2050
 info@tdsintl.com
 www.tdsintl.com

Si Usted desea asesorarse sobre los innumerables beneficios de **anunciar en Negocios de Seguridad®** por favor contáctenos de lunes a viernes de 9 a 18 al **+54 911 5813.9890** o por mail a **comercial@rnds.com.ar**

ENCONTRÁ A NEGOCIOS DE SEGURIDAD EN:

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

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

 twitter.com/noticiasrnds

 [linkedin.com/company/negociosdeseguridad/](https://www.linkedin.com/company/negociosdeseguridad/)

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

 groups.google.com/group/negociosdeseguridad

 [@negociosdeseguridad](https://www.telegram.com)

 [+54 911 7501-3776](https://www.whatsapp.com)

SEGTEC

SEGURIDAD & TECNOLOGÍA
IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA

PELIGRO
CERCA ELÉCTRICA



PELIGRO
CERCA ELÉCTRICA



CERCO ELÉCTRICO

LA FÁBRICA PRODUCTORA MÁS GRANDE DE BRASIL LLEGÓ A ARGENTINA

TENEMOS LA MÁS AMPLIA VARIEDAD EN SEGURIDAD PERIMETRAL:
CENTRALES, JABALINAS, VARILLAS, SENSORES, SIRENAS, AISLADORES Y MÁS.



CR POWER

- Hasta 5 kilómetros perimetrales.
- 10.000 V pulsativos.
- Salida para sirena.
- Alimentación bivolt.
- Auxiliar de batería de 12 Vc.
- Cargador de batería incorporado.
- Arme y desarme por control remoto y con aviso sonoro.

PELIGRO
CERCA ELÉCTRICA



- Hasta 15 kilómetros perimetrales.
- 12.000 V pulsativos.
- Salida para sirena.
- Alimentación bivolt
- Auxiliar de batería de 12 Vc.
- Cargador de batería incorporado.
- Arme y desarme por control remoto y con aviso sonoro.

CR I



PELIGRO
CERCA ELÉCTRICA



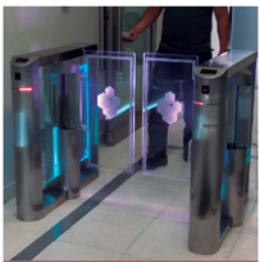
CONTACTANOS 5352 8344

INFO@SEGTEC.COM.AR

¿SOS INTEGRADOR DE SEGURIDAD?

En Intellektron encontrás precio especial al gremio, stock y calidad.

INDUSTRIA NACIONAL CON INTEGRACIÓN TOTAL



PASARELAS
MOTORIZADAS



INTEGRACIÓN
CON FACIAL



BIOMETRÍA
Y PROXIMIDAD



CONTROL
DE VISITAS QR/DNI



CONTROL
DE ASISTENCIA



CONTROLES
DE ACCESO



CONTROL
VEHICULAR



CREDENCIALES
Y ACCESORIOS



SOFTWARE
100% WEB



CERRADURAS
Y ACCESORIOS