

En esta edición: **.EMPRESAS** <18> Tysse <24> Vigilia <30> Orión Pagos <36> Getterson <40> Propiedad Protegida **.TECNOLOGÍA** <44> RedGPS **.CASOS DE ÉXITO** <50> Digifort **.CIBERSEGURIDAD** <56> Análisis de Riesgos **.PRODUCTOS** <60> Los mejores productos y las últimas novedades del sector **.MARKETING** <72> El papel del Departamento comercial **.MANAGEMENT** <78> La evangelización de los clientes **.BOLETINES:** <84> CASEL <88> CEMARA <92> CERSAT

Escaneando el QR, accederás a nuestra revista digital con información adicional y más páginas!



Número 155  
Feb/Mar '24

# Negocios de Seguridad



Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios Electrónica

## CITYMESH

**No pierdas clientes por la caída del cobre y el 2G/3G.**

Comunicador que elimina la obsolescencia tecnológica y la dependencia de los operadores.

**App Mobile**

**City Alarm** ¡Personalizable sin costo!

Compatibilidad con cámaras.



Multiplique sus clientes

**KIT PANEL Full Service**  
Modalidad: ¡Equipo sin costo!

Innovadoras propuestas comerciales

Powered by  
**DEITRES**

[www.citymesh.deitres.com](http://www.citymesh.deitres.com)

CONOCÉ EL NUEVO  
**ROBOT HUMANOIDE H1**

PRODUCTO EXCLUSIVO  
**Big Dipper**





# Big Dipper

# UnitreeRobotics

## CAMARA DE PROFUNDIDAD

Intel RealSense D435i

## RADAR 3D LIDAR

LIVOX-MID360

## MOVILIDAD

Velocidad movimiento > 1.5m/s

Movimiento potencial > 5m/s

# H1

## Robot Humanoide

## MOTOR DE HOMBROS COMBINADO

Libertad total para movimientos específicos

## ROTACION MULTIPLE EN CADERA

## MANO AGIL H1



EN CADERA

3 puntos de giro

## MODULO MOTRIZ

Torque máximo de 360nm

## PUNTOS DE ROTACION INDEPENDIENTES

1 giro en rodilla  
+ 1 tobillo + 3 en cadera

## ARTICULACIONES MULTIPLES

Para mayor libertad de movimiento

## MAYOR FUERZA

que otras manos robot



## PARAMETROS

Altura	180cm
Peso	47kg
Batería	Capacidad 15Ah Voltaje Max 67.2V
Brazo	Largo 33,8cm
Pierna	Largo 80cm



MIRA EL VIDEO  
DEL H1 EN ACCION



# SWITCH DISEÑADOS PARA CAMARAS IP

- **Alcance extra sobre UTP**

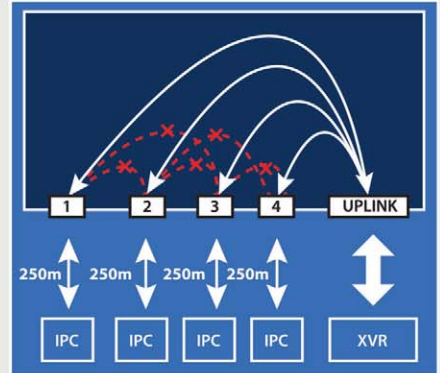
Hasta 250m para datos + alimentación (PoE)

- **Buffer extendido:**

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

- **Mayor eficiencia:**

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



## LINEA INDUSTRIAL - FANLESS 12V



### S5104-BT-DC

4 Ports IEEE802.3af/at/bt

- 4 Puertos Gb PoE 90W
- 1 Puerto combo RJ45 Gb / SFP 2.5Gb
- Arranque rápido Q-PoE
- No administrable
- Salida Relay
- Soporta alimentación de 12 a 57Vdc



### S5208-BT-DC

8 Ports IEEE802.3af/at/bt

- 8 Puertos Gb PoE 45/90W
- 2 puertos SFP 2.5Gbps Fast Ring
- Salida RS485 y Relay
- Salida Auxiliar de 12 o 24Vdc
- Administrable L2
- Soporta alimentación de 12 a 57Vdc

## LINEA HIGH END



### S3328T-450

24 Puertos Gigabit PoE+  
4 Puertos Combo SFP / RJ45

- 30W por puerto 450W max
- Plug & Play
- PoE Watchdog
- 56 Gbps / 41.6 Mpps
- Fácil de usar
- Administración L2 via Web Browser
- Funciones de administración L2
- 802.1Q VLAN
- IGMP Snooping
- ACL
- LAG
- SNMP
- PoE estandar IEEE 802.3af/at



### S8024-10G

Switch Core 10G L3  
24 puertos PoE Gigabit

- Administración web en capa 3
- Uplink: 4xSFP 10 Gigabit
- Administración de PoE mediante una operación simple
- Admite one key CCTV/LOCK/ON LINE/RING
- Reenvío de datos de alta velocidad, adecuado para grandes flujos de datos de video
- Instalación rápida, operación simple, conveniente para instalación en pared/escritorio/rack.

## LINEA NO ADMINISTRABLE



### S3318T-230

- 4 modos de trabajo Default - QoS- CCTV - VLAN
- 16 PoE+ 1Gbps + 2 SFP
- 30W por puerto, 230W Max
- PoE Standard IEEE 802.3 af/at



### S3326T-370

- 4 modos de trabajo Default - QoS- CCTV - VLAN
- 24 PoE+ 1Gbps + 2 SFP Combo
- 30W por puerto, 370W Max
- PoE Standard IEEE 802.3 af/at



# ROBOTS DE INSPECCION Y VIGILANCIA

## Línea Profesional

**Robots cuadrúpedos de alta velocidad para:**

- Inspección remota
- Recorrido de perímetros
- Transmisión con video y sonido
- Recorrido de terrenos complejos
- Detección y seguimiento de personas
- Irrupción sigilosa en cualquier escenario

**Según modelo:**

- Cámara térmica
- Radar 3D LIDAR
- Sumergible
- Geoposicionamiento
- Transporte de hasta 20 kg de carga



Ver video de presentación:



**Go1 Pro**

- Velocidad máx.: 4.7m/s (17km/h)
- Capacidad de carga hasta 5kg
- Seguimiento de personas
- Detección de obstáculos
- 5 cámaras binoculares
- Peso neto: 12kg
- SDK disponible



Ver video de Go2 Air en acción

**Go2 Air**

- Captura y transmisión de fotos y videos
- Mic/Speaker incorporado
- Control remoto y App
- 4D LiDar



## Línea Industrial

Diseñados principalmente para las áreas industriales, de rescate y patrullaje



Ver video de B2 en acción



**B2**

- Escala objetos de 40cm
- Carga peso industrial
- Resistencia IP67
- Escaneo infrarrojo
- Batería 4-6hs
- 3D Mapping



Ver video de H1 en acción



**H1**

- Velocidad movimiento > 1.5m/s
- Motor de hombros combinado
- Rotación múltiple en cadera
- Cámara de profundidad
- Radar 3D LiDar
- Módulo motriz
- Mano ágil opcional

## CONTROLES DE ACCESO AUTONOMOS

### IDFACEPRO-FP-A

Control de acceso, tiempo y asistencia con reconocimiento facial y RFID



- Pantalla táctil
- Intercomunicador SIP
- Software web integrado
- Certificación IP65
- Capacidad para hasta 10.000 rostros
- Comunicación TCP/IP, RS485 y USB Host

### IDANANO-BP-A

Control de acceso con huella y RFID



- Comunicación TCP/IP, RS485 y USB Host
- Hasta 200.000 usuarios
- Software web integrado
- Hasta 10.000 huellas

### IDUHF

Antena UHF con controladora incluida



- Software web integrado
- Distancia de lectura de hasta 15 metros
- Conexión TCP / IP, Wiegand, RS485 y RS232
- Certificación IP65
- Capacidad para 200.000 usuarios

### IDFLEX-AC-BP-A

Control de acceso, tiempo y asistencia con lector de huellas y RFID



- Software web integrado
- Reglas de acceso configurables y customizadas
- Identificación por huellas digitales, proximidad y contraseña

### IDF-BP-ASK

Control de acceso con reconocimiento de huella, RFID y alarma incluida



- Software web integrado
- Central de alarma integrada
- Posibilidad de manejar hasta 2 puertas

### IDTOUCH-ASK

Control de acceso autónomo con RFID



- Teclado capacitivo
- Control de apertura de puertas
- Identificación por contraseña y tarjeta RFID

## CONTROLADORA DE PUERTAS



### IDBOX

Controladora de 4 puertas

- Pantalla táctil
- Software web integrado
- Comunicación TCP/IP, RS485, RS232, Wiegand y -USB Host
- Capacidad para 200.000 usuarios
- Reglas de acceso configurables y customizables

## CERRADURAS INTELIGENTES



### IDLOCK-BIO

Cerradura Inteligente Biométrica

- Capacidad para hasta 110 huellas dactilares
- Capacidad para hasta 500 usuarios registrados
- Capacidad para hasta 500 contraseñas
- Bloqueo automático al cerrar la puerta



### IDLOCK-SEN

Cerradura Inteligente por Contraseña

- Capacidad para hasta 310 usuarios registrados
- Capacidad para hasta 200 contraseñas
- Bloqueo automático al cerrar la puerta



## CONTROLES DE ACCESO SEGUROS Y EFICACES

### EQUIPOS AUTONOMOS



**ASI3214A-W**  
Panel  
Multibiométrico

- Pantalla LCD de 4,3"
- Conexión TCP/IP y Wi-Fi
- Función de videoportero con la APP DMSS
- Admite código QR de visitante con DSS Pro
- Múltiples métodos de verificación: huella digital, rostro, tarjeta IC y contraseña



**ASI6213S-PW**  
Panel con  
reconocimiento  
facial

- Pantalla LCD de 4,3"
- Conexión TCP/IP y Wi-Fi
- Certificación IP65
- Admite código QR de visitante y función de timbre
- Múltiples métodos de verificación: rostro, tarjeta IC y contraseña



**ASI8213S-W-V1**  
Panel con  
reconocimiento  
facial

- Pantalla LCD de 8"
- Conexión TCP/IP y Wi-Fi
- Certificación IP65
- Múltiples métodos de desbloqueo que incluyen rostro, tarjeta IC, contraseña y código QR



**ASI7213K-W**  
Panel con  
Reconocimiento  
Facial

- Pantalla LCD de 7"
- Conexión TCP/IP y Wi-Fi

#### Módulos adicionales:



**ASF7K-F**  
Acceso por huella



**ASF7K-Q**  
Acceso por QR



**ASF7K-FQ**  
Acceso por QR  
y huella



**ASI6214S-PW**  
Panel  
Multibiométrico

- Pantalla LCD 4,3"
- Conexión TCP/IP y Wi-Fi
- Certificación IP65
- Admite código QR de visitante y función de timbre
- Múltiples métodos de verificación: rostro, tarjeta IC y contraseña



**ASI8214S-W-V1**  
Panel  
Multibiométrico

- Pantalla LCD de 8"
- Conexión TCP/IP y Wi-Fi
- Certificación IP65
- Reconoce hasta 6 rostros al mismo tiempo
- Múltiples métodos de desbloqueo que incluyen rostro, tarjeta IC, contraseña y código QR



#### SmartPSS Lite

Gestión hasta 64 dispositivos de forma gratuita

- Posibilidad de integrar acceso, asistencia, video y portería
- Múltiples idiomas disponibles
- Registro de eventos inteligentes, de equipo y de alarma



#### DSS Pro

Gestión hasta 3000 dispositivos de forma licenciada

- Posibilidad de integrar acceso, asistencia, video y portería
- Múltiples idiomas disponibles
- Registro de eventos inteligentes, de equipo y de alarma

## SISTEMA DE VIDEOVIGILANCIA MOVIL

IA para control, seguridad y prevención de accidentes para todo tipo de vehículos

### GRABADORES DASHCAM COMPACTOS - todo en uno y de fácil instalación



#### AD PLUS 2.0

- Resolución de 5MP con 140° DFOV para ADAS, resolución de 1080P con 170° DFOV para DSC

- Admite grabación de vídeo de hasta 4 canales, codificación de vídeo H.264/H.265
- Almacenamiento en tarjeta SD Micro dual, compatible con grabación de doble flujo
- Funciones ADAS: Alertas de cambio de carril - Proximidad frontal - Colisión frontal
- Funciones DSM: Alerta por distracción - Falta de cinturón de seguridad -Uso de teléfono móvil - Bostezo- Fumar



#### AD PLUS 2.0-S

- Lente orientada a la carretera DFOV ultra gran angular de 140°, admite vídeo UHD hasta 1920P
- Wi-Fi integrado, 4G y GPS

- Admite grabación de vídeo de hasta 3 canales Codificación H.264/H.265
- Entrada IO de 4 canales, CAN de 1 canal y RS232 de 1 canal
- Tarjeta Micro SD dual
- Fuente de alimentación OBD, fácil instalación
- Funciones ADAS: Alertas de cambio de carril - Proximidad frontal - Colisión frontal

### GRABADORES MOVILES



#### M1N-TKH0401

- Soporta H.265

- Admite 2 tarjetas SD - WIFI/BT4.0 -3G/4G - GPS
- Admite activación remota - Modo de suspensión de bajo consumo
- Admite AHD de 4 canales (1080P) + IPC de 1 canal (1080P)
- Funciones ADAS: Alertas de cambio de carril - Proximidad frontal - Colisión frontal - Detección de peatones
- Funciones DSM: Fatiga - Uso de celular - Fumar - Distracción - conductor no detectado - Bostezo - Sin cinturón de seguridad - obstrucción de lente



#### X1N-H0401

- Algoritmos inteligentes de IA extendidos
- WIFI - 4G - GPS

- Almacenamiento en disco duro de 2,5 pulgadas x 1 unidad
- Buen rendimiento anti vibración, diseño simple e instalación fácil y flexible
- Admite AHD de 4 canales (1080P) + IPC de 1 canal (1080P)
- Funciones ADAS: Alertas de cambio de carril - Proximidad frontal - Colisión frontal - Detección de Peatones
- Funciones DSM: Fatiga - Uso de celular - Fumar - Distracción - conductor no detectado - Bostezo - Sin cinturón de seguridad - obstrucción de lente

### CAMARAS Y ACCESORIOS



#### C29N

DSM Cam IP  
1280x800

- Cámara para DSM
- Función IR incorporada
- Instalación en tablero o parante



#### CA42 Kit

Cámara  
Wireless 1080P

- Easy Pair
- Cámara con transmisor inalámbrico y receptor para conexión MDVR



#### FP-Box

Módulo de  
almacenamiento a  
prueba de fuego  
antivándalico

- Resistente a choques / agua
- Acero aleado 20 CrMO anticorrosivo
- Resistente al fuego - 1100°C



#### A6

Cámara móvil  
antiexplosiva

- Resolución 1280 x 720
- IR hasta 20 mts
- IP 69K
- Certificación EX D II CT6 GB



## SISTEMAS DE ALARMA DE INTRUSION

*Paneles y sensores de fácil instalación para hogar, negocios, oficina y empresa  
Múltiples herramientas de configuración y control para el instalador y el usuario final  
Compatibles con Hik Central, Hik Pro Connect y Hik Connect*

### DS-PWA48-KIT-WB

#### Kit de Alarma Inalámbrico

- 1 Panel AXPro 48 zonas inalámbrico
- 1 Llavero de control RF
- 1 Sensor PIR inalámbrico
- 1 Sensor Magnético inalámbrico



### Serie AX Hybrid Pro

#### Paneles de alarma cableados

- DS-PHA48-EP - Panel Híbrido 48 zonas
- DS-PHA64-LP - Panel Híbrido 64 zonas
- DS-PWA96-M2H-WB Panel híbrido 96 zonas



## Sensores y Sirenas



**DS-PDPC12PF-EG2 (WB)**  
Detector PIR con cámara



**DS-PDCL12-EG2-WB**  
Detector PIR de Techo



**DS-PDMC-EG2 (WB)**  
Detector magnético



**DS-PDSMK-S (WB)**  
Detector de humo



**DS-PDPT15AM-LM(WB)**  
**DS-PDCM15PF-IR**  
Detector triple + cámara IR  
señal exterior + (opcional)



**DS-PS1-I-WB**  
Sirena interior  
inalámbrica



**DS-PS1-E-WB**  
Sirena exterior  
inalámbrica



**DS-PDBG8-EG2 (WB)**  
Detector de rotura  
de cristales

## Accesorios y teclados



**DS-PM1-O1L-WB**  
Módulo de Relé  
inalámbrico



**DS-PK1-E-WB**  
Teclado Led  
inalámbrico



**DS-PM1-RT-HWB**  
Receptor inalámbrico  
Tri-X para Hybrid PRO



**DS-PDEB2-EG2-WB-B**  
Botón de emergencia  
inalámbrico para AX Pro

**nT** Nota de tapa

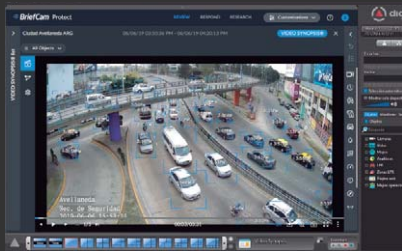
12 **CITYMESH, TECNOLOGÍA NACIONAL DE ALCANCE MUNDIAL**  
Comunicaciones al servicio de las empresas

**CITYMESH**  
No pierdas clientes por la caída del cobre y el 2G/3G.  
Comunicador que elimina la obsolescencia tecnológica y la dependencia de los operadores.

**App Mobile**  
**City Alarm** | Personalizable sin costo.  
Compatibilidad con cámaras.

Multiplica sus clientes

**KIT PANEL Full Service**  
Modalidad: Equipo sin costo.  
Innovadoras propuestas comerciales

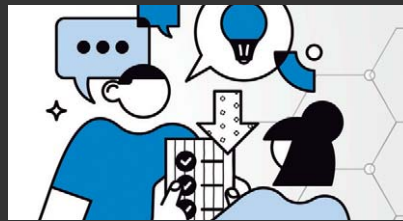



**Ciberseguridad**

56 **El principio de incertidumbre de Heisenberg**  
Análisis de riesgos de seguridad  
*Escribe Alfredo Yuncoza, de IFPO*

**Marketing**

72 **El papel del Departamento comercial en las empresas de seguridad electrónica**  
*Lic. Diego Madeo*  
*Director Ejecutivo Garnet Technology*



**Empresas**

18 **Tysse S.A.**  
Entrevista a Jorge Hutchins, CEO de la empresa

24 **Vigilia**  
Expertos en servicios de seguridad y logística electrónica

30 **Orión Pagos**  
Servicios para empresas

36 **Getterson Argentina**  
Seis décadas de historia

40 **Propiedad Protegida**  
Servicios para la seguridad electrónica



**Management**

78 **La evangelización de los clientes, el nuevo marketing**  
*Escribe: Diego L. Cacciolato y Augusto Berard*

**Tienda de seguridad**

60 **BIG DIPPER**  
Control de accesos ASI7213K-W de Dahua  
FPS  
Detector lineal de calor Protectowire

64 **CYGNUS**  
Nueva línea de Switches industriales  
**HELLGRÜN**  
Personalización de la app Hellgrün Check

68 **BIO CARD**  
Terminal autónoma de reconocimiento facial Uface 5 PRO  
**SEG International**  
Nuevas centrales NS Connects



**Tecnología**

44 **RedGPS**  
Digitaliza y optimiza las operaciones de los guardias de seguridad

**Ade+ en nuestra Edición Digital**

84 **Boletín CASEL**  
Convenios, homenajes y capacitación

88 **Boletín CEMARA**  
Primer mes de actividad del nuevo Consejo Directivo

92 **Boletín CERSAT**  
Novedades para el sector de rastreo satelital

**Caso de éxito**

50 **Digifort, videovigilancia urbana en municipios de Argentina**





# GUARDIANES INVISIBLES

## BARRERAS INFRARROJAS



ABB6L

Tipo Barral de 6 haces, de 30 a 60 mts



ABO

Cilíndrica de exterior de 30 a 150mts



ABO20

1 haz, de 20 mts



ABT

Doble haz, de 20 a 250 mts



ABE

Triple haz, de 50 a 250 mts



ABH

Cuadruple haz, de 50 a 250 mts

## BARRERAS MICROONDAS



MCB150

Alcance de 10 a 150mts

**BIG RANGE**

## BARRERA DE HUMO AW-BK901



- Pantalla de guía digital
- Relés de interconexión de incendios y fallas
- Puntero de rayo láser
- Método de alineación fácil de usar
- Control de 4 rangos de largo desde 8-100mts
- Microprocesador incorporado
- Función de autodiagnóstico
- Permite 3 usuarios para programar los ajustes de sensibilidad

# ENERGÍA LIDER EN EL MERCADO

## KEYPOWER 12V 7AH

- + EXCELENTE CALIDAD
- + LARGA VIDA ÚTIL
- + TECNOLOGÍA AGM
- + MONTAJE EN CUALQUIER DIRECCIÓN
- + LIBRE DE MANTENIMIENTO



GARANTÍA POSVENTA DE HASTA 1 AÑO



LA TASA DE FALLA MÁS BAJA DEL MERCADO



EXCELENTE OPCIONES DE FINANCIACIÓN



**STARX**  
SECURITY

☎ 011 2150 8700  
☎ + 54 9 11 2617 3712

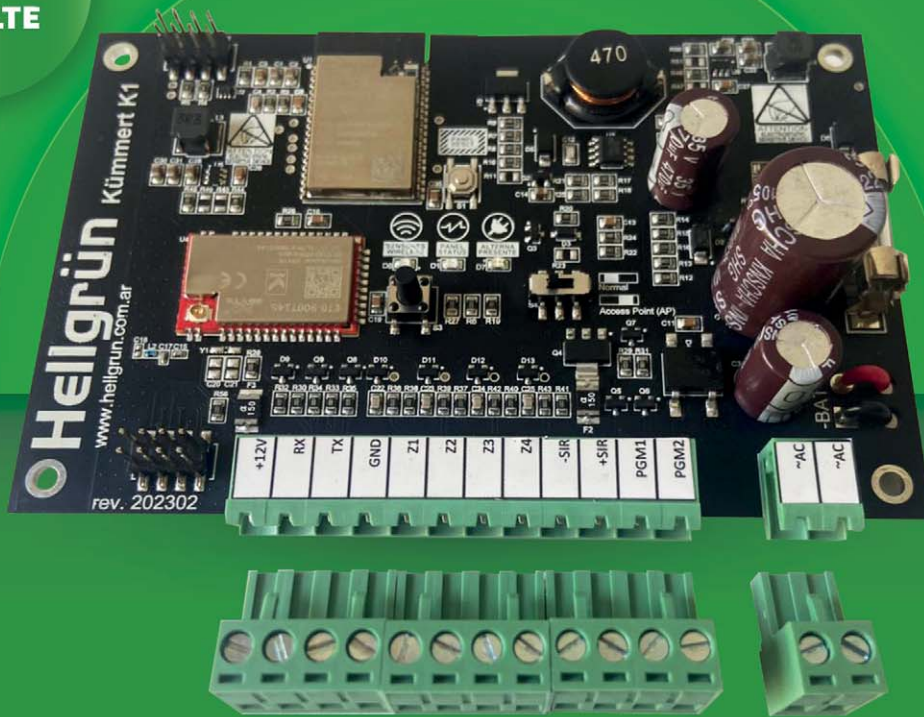
✉ ventas@starx.com.ar  
🌐 www.starx.com.ar

📍 Sede central: Pepirí 758, Parque Patricios, CABA  
📍 Sede zona sur: Alsina 587, Burzaco.

# NUEVA KÜMMERT K1 4G

La solución al problema  
de comunicación 2G y 3G

4G LTE



Wi-Fi™



Para monitoreo o  
automonitoreo



Conectividad 4G  
para emergencias



Mayor  
versatilidad



Desarrollo  
nacional  
consolidado



Comunicación  
doble vía



Precio  
asequible



¿QUERÉS SABER MÁS?

ESCANEA EL QR Y CONOCÉ TODA LA INFO

Hellgrün



# HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA TU INSTALACIÓN

## Hellgrün Connect

**SOFTWARE DE  
PROGRAMACIÓN REMOTA**



Intuitivo y fácil de usar



Reduce los tiempos de  
instalación y capacitación



Gestión eficiente y segura  
de usuarios, con diferentes  
niveles de acceso



Full log

**Software web  
responsive**

Programá desde  
cualquier lugar



## Hellgrün Check

**APP FULL EN TIEMPO REAL**

Disponible en



Google Play



App Store



**Contacto online**

Contacto online  
vía chat entre usuarios  
para un monitoreo  
más eficiente



Integrada con el software  
de monitoreo remoto



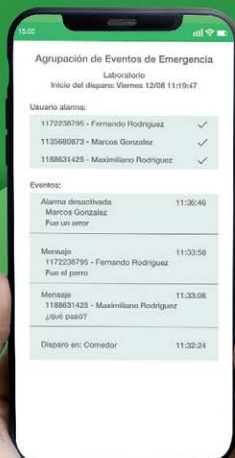
Disminuye los costos  
operativos de monitoreo



Distintos niveles de acceso  
según el usuario



Maneja 8 alarmas  
con una sola App



# Citymesh, tecnología nacional de alcance mundial

Comunicaciones al servicio de las empresas

*Citymesh es el primer comunicador universal con tecnología mesh para paneles de alarma de Latinoamérica, que en 2020 presentó su nueva versión, que integra funciones de panel de alarma. Es el único panel de alarma mesh del mundo.*

**C**itymesh nace en el año 2009 como el primer comunicador para paneles de alarma con tecnología mesh de Latinoamérica. Luego, en el año 2014, se inicia un proceso de transferencia tecnológica con Microchip, uno de los fabricantes de microprocesadores más importantes del mundo, para el desarrollo del propio módulo mesh: el Dtrans.

En 2017 comienza la fabricación del producto en China, ya con módulo mesh propio (hasta ese momento utilizaba el módulo Xbee), que incorpora grandes beneficios comparado al módulo anterior: mayor alcance, automatismo e inteligencia en elección de rutas y control total del sistema al ser propietario, entre otras funciones. Un año más tarde, en tanto, en 2018, Citymesh inicia el proceso de regionalización con exportaciones a Colombia.

En el año 2019 se crea Deitres Group en Estados Unidos realizando una ronda de inversión para potenciar el desarrollo de la versión panel de Citymesh y, además, para poder presentar al mercado la modalidad Full Service (entrega de equipos en comodato).

Deitres Group es la empresa madre que tiene bajo su ala a Citymesh, enfocada en el segmento de la seguridad electrónica; Amiar, medidores inteligentes de energía; y Dnet, industria 4.0.

En 2020 entonces se presenta al mercado el comunicador Citymesh II, que incluye la versión panel de alarma inalámbrico y la modalidad Full Service, mediante la cual se realiza la entrega de equipo sin costo asociado a un abono de servicio. Esta pro-



**CITYMESH**

**No pierdas clientes por la caída del cobre y el 2G/3G.**

Comunicador que elimina **la obsolescencia tecnológica y la dependencia de los operadores.**

**App Mobile**  
**City Alarm** ¡Personalizable sin costo!

Compatibilidad con cámaras.

**Multiplique sus clientes**

**KIT PANEL Full Service**  
Modalidad: **¡Equipo sin costo!**

Innovadoras propuestas comerciales

puesta resulta muy interesante para las empresas para fidelizar clientes y no perder abonados en un contexto de caída de cobre y 2G/3G y ganar clientes nuevos con la instalación de un panel de alarma totalmente novedoso. Esta propuesta tiene un gran éxito y en poco tiempo, más del 60% de las ventas de la compañía se realizan en esa modalidad.

Paralelamente, y pandemia de por medio, Citymesh se expande a más de diez países, entre los que se encuentran Chile, Uruguay, Perú, Paraguay, Bolivia, México, Costa Rica y Panamá.

Citymesh se posiciona como un socio estratégico para las empresas de monitoreo, ofreciendo herramientas para que puedan ganar clientes en un contexto de competencia complicada.

- **¿Cómo lograron crecer en el período de pandemia?**

- Es importante mencionar una campaña que realizamos en el contexto de pandemia y la presentación de Full Service (que coincidieron). Consistió en entregar equipos sin costo de febrero a septiembre, sin cobrar ni un solo abono de servicio durante ese tiempo. Esto fue para ayudar a las empresas de monitoreo a no perder clientes en un momento donde todos estaban en su casa, querían dar de baja costos y lo primero que bajaban era el monitoreo (o la línea telefónica y con eso el monitoreo). Durante 2020 y 2021 logramos potenciar nuestras ventas en forma exponencial gracias a la escalabilidad lograda por la ronda de inversión y la modalidad Full Service.



# CITYMESH

Security Innovation

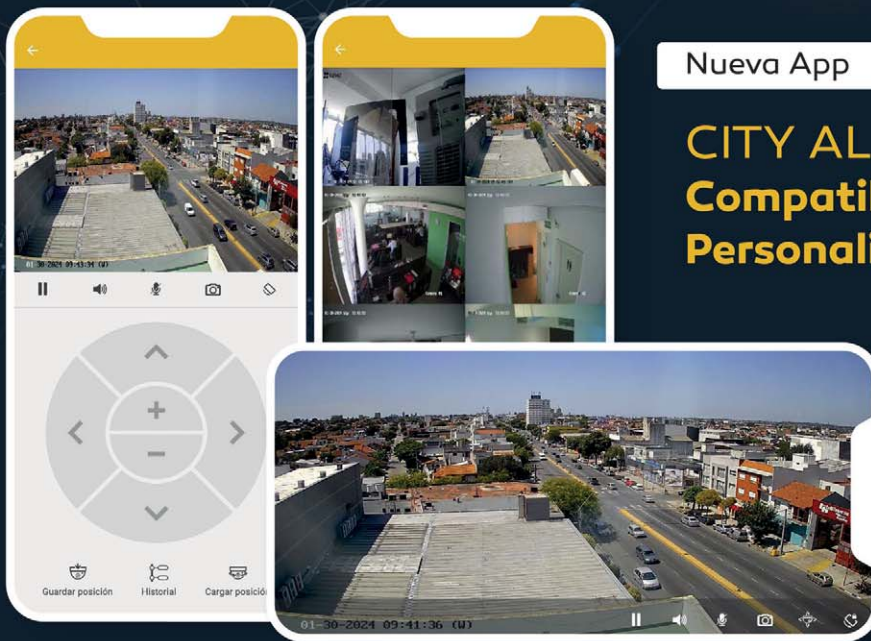
NUEVO

## Teclado inalámbrico y Botón de pánico.



Nueva App

**CITY ALARM**  
Compatible con cámaras  
Personalizable sin costo



**Full Service Flexible**

ABONO EN PESOS Y SIN MÍNIMO  
DE COMPRA.



En comodato

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

web: [citymesh.deitres.com](http://citymesh.deitres.com) | e-mail: [hi@deitres.com](mailto:hi@deitres.com)

Powered by

**DEITRES**

## MÁS CRECIMIENTO

En 2022, Citymesh ingresó a Brasil junto con su distribuidor MPE, potenciando aún más el producto en un mercado sumamente importante y competitivo como el brasileño. Durante 2023 y ya en el inicio de 2024, la empresa inició su expansión a Europa, particularmente España e Italia.

Citymesh es tecnología de referencia en el mercado y cuenta con diversos modelos de acuerdo a los vínculos de conectividad y capacidades (solo comunicador o panel con comunicador integrado), adaptándose a las nuevas tendencias y necesidades del mercado global.

### ¿Se expandió el uso de las redes mesh para sistemas de comunicación de eventos de seguridad?

- Es importante mencionar que Citymesh se vende únicamente a empresas que dan servicio de monitoreo de alarmas. Es más, Deitres vende sus productos solamente a empresas de servicios. No llegamos nunca al cliente final. De esta manera, lo que brindamos es la posibilidad de que una empresa prestadora de servicio arme su propia red de telemetría que puede ser usada para seguridad electrónica, distribución de energía, medición de temperatura, control de semaforización, smart city, etc.

### - Por la velocidad de los cambios, la obsolescencia tecnológica llega cada vez más rápido. ¿Cómo solucionan este inconveniente?

- Citymesh es la opción ideal cuando el recambio por la caída del cobre y las tecnologías 2G y 3G es moneda corriente. Desde 2009 venimos de alguna manera "evangelizando" para que se tome conciencia de que esto iba a suceder. Por suerte, la mayoría de ellos hoy no sufre estas consecuencias, lo que les permite estar concentrados en otros temas, como por ejemplo ganar nuevos clientes y brindar nuevos servicios sin preocuparse por no perder lo actual o cómo mantenerlos conectados a pesar de las caídas de las tecnologías. Nos enorgullece decir que contamos con un alto índice de fidelización y clientes que nos acompañan desde el momento cero, como por ejemplo Monitoring Station de La Plata.

### - ¿Qué mensaje le daría a quienes aún no se deciden por un sistema de CityMesh?

- A las empresas de monitoreo que aún no utilizan Citymesh les decimos

que somos la opción que elimina totalmente la obsolescencia tecnológica y evita que en 4 o 5 años estén pasando nuevamente por lo mismo (ante una eventual caída del 4G). La realidad es que las tecnologías celulares duran cada vez menos y los cambios son cada vez más rápidos. Lo que proponemos es dejar de depender de un tercero y armar una red propia para asegurar la comunicación de eventos de alarma que es crítico en la actividad. Además, es importante recalcar que la tecnología mesh es para todos. Cualquier empresa puede adaptar sus necesidades a un armado de una red mesh y nuestro equipo comercial y técnico está a disposición para analizar cada caso, asesorar y acompañar. **Con Citymesh se olvidan de los problemas de comunicación y de los cambios de tecnología en comunicación.**

### - ¿Qué posición ocupa la empresa hoy en el mercado nacional y cuál es su actualidad en la región?

- Citymesh es líder en el mercado nacional. En los últimos cuatro años hemos tenido un crecimiento exponencial que nos ha posicionado como líderes y referentes. Buscamos revolucionar la industria de monitoreo de alarmas para agregar mayor valor a la industria. Además, somos líderes de mercado en Colombia y contamos con un muy buen posicionamiento (top 5) en países como Chile, Brasil, Uruguay, México.

### - ¿Están pensando en nuevas actualizaciones o nuevos productos?

- La innovación es una de nuestras características. Citymesh es un producto robusto y confiable que ha ido evolucionando desde sus inicios. Estamos presentando este mes una nueva aplicación, con nuevas funcionalidades, entre las que se destacan la integración con cámaras, inclusión de cámaras como zonas de alarma, emergencias geoposicionadas, mayores herramientas y facilidades para los técnicos, etc. Además, estamos incorporando una nueva familia de sensores inalámbricos para ampliar la oferta de productos disponibles.

### - ¿Hacia dónde apuntan los nuevos desarrollos?

- El mayor foco de desarrollo está puesto en software, plataforma e IA. Este año presentaremos una nueva versión de Domo, la plataforma de gestión de red mesh, para dar mayor simplicidad y funcionalidades a nues-

tros clientes. Para el segundo semestre, estaremos presentando a Tiago y Maia, nuestro operador y acompañante virtual, respectivamente.

El operador virtual busca reducir los costos de la central de monitoreo y aumentar la eficiencia. Gestión inteligente de cortes de energía (diferenciar cortes generales de particulares) y gestión automática de falsos disparos son algunas de sus funciones.

El acompañamiento virtual tiene que ver con generar contacto positivo entre la empresa de monitoreo y el cliente. Está claro que el contacto entre empresa de monitoreo y cliente en general es nulo o negativo (cuando te roban o te llaman por falso disparo). Es crítico poder generar contactos positivos para mejorar la imagen de marca y agregar valor al servicio. Además, creemos que permitirá a nuestros clientes ingresar a nuevos segmentos de mercado como las nuevas generaciones, que según estadísticas disponibles no consumen monitoreo de alarmas. El papel de la IA es crucial y es muy importante utilizarlo para generar mayor valor percibido en el monitoreo de alarmas.

### - ¿Cuál es su perspectiva de crecimiento para los próximos años?

Citymesh, desde la ronda de inversión de 2019, es global. Tomamos las tendencias y necesidades del consumidor global sin olvidar que nos encontramos en economías emergentes y realizando productos que se adaptan a este tipo de economías sin relegar funcionalidades. Ya nos encontramos en todo Latinoamérica, estamos ingresando a Europa y tenemos proyección de entrar al mercado africano y en Oceanía. Tenemos muy buenas perspectivas de crecimiento. En Argentina, nos conocen y saben de nuestro horizonte. Creemos que, potenciando el desarrollo de nuevas funcionalidades, muchas de ellas apoyadas en IA, nos permitirá crecer exponencialmente. El objetivo es, para 2028, contar con 1 millón de Citymesh conectados. ■



DEITRES

+54 223 495-2500

hi@deitres.com

www.deitres.com

/Deitres/

/company/deitres-s-a-



Ingrese al mundo  LINDA SMART con los productos



Modernice el panel de alarma sin reemplazarlo

SEGURIDAD + IOT EN LA MISMA APP



Cámara Interior PTZ Smart Wi-Fi



Video Portero Smart



Lámpara Smart Led RGB

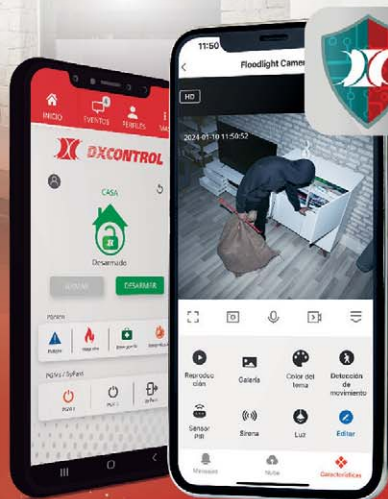


Enchufe Smart



COMUNICADORES PARA ALARMAS

app  
full control +



Ofrezca a sus clientes el acceso a dispositivos inteligentes integrando Cámaras de Video, Portero Visor, Lámparas e interruptores todo a través de la **APP FULL CONTROL +**

UTILIZANDO NUESTROS COMUNICADORES PARA ALARMAS.



**DX SAM 2**  
Comunicador 2G | 3G  
4G | WIFI | ETHERNET  
SMS | EMAIL



**DX FULL ID WIFI**  
Comunicador Radial  
Universal CID - WIFI



**DX 2S**  
Comunicador Universal  
2G | 3G | 4G | WIFI |  
SMS | EMAIL



**DX FULL WIFI**  
Comunicador Universal  
CID - WIFI



**DX ACTIVE**  
Comunicador  
Universal WIFI

PARA CONSULTAS Y MÁS INFORMACIÓN, INGRESE A NUESTRO SITIO WEB

 LINDA SMART

 [www.linda-smart.com](http://www.linda-smart.com)

 [ejr@linda-smart.com](mailto:ejr@linda-smart.com)

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



Hablemos  
por whatsapp



 [www.dxcontrol.com](http://www.dxcontrol.com)

 [dxcontrol@dxcontrol.com.ar](mailto:dxcontrol@dxcontrol.com.ar)

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



Hablemos  
por whatsapp



ESCANEAME  
PARA + INFO  
DX **SAM 2**



# MUCHO MÁS QUE UN COMUNICADOR DE ALARMAS



**DX SAM 2**

4G  
LTE

2G  
3G

WI-FI



**6 VÍAS DE COMUNICACIÓN**  
2G | 3G | 4G | SMS | EMAIL | WIFI

Disminuye significativamente los costos operativos para tu empresa de monitoreo.

Posee mínimos costos de inversión.

Programación remota y total del panel de alarma, pudiendo asistir al abonado sin tener que ir a su vivienda.

Es compatible con APP FULL Control y DX Virtual Expert.

COMPATIBLE CON

**DX CAM**  \*

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

\* PRODUCTO ADICIONAL







ESCANEA  
PARA + INFO  
DX FULL ID 



## Reinventamos la Radio con más **PRESTACIONES**

DX FULL ID WIFI 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. Su transmisión es dual vía Radio y Wifi. Posee programación y actualización remota de Firmware. Es compatible con APP FULL Control y DX Virtual Expert.

-  **RAPIDO**
-  **SEGURO**
-  **VISITAS TÉCNICAS**
-  **COSTOS OPERATIVOS**

Tel: (+54 11) 4647-2100 - E-mail: [dxcontrol@dxcontrol.com.ar](mailto:dxcontrol@dxcontrol.com.ar)  
[www.dxcontrol.com](http://www.dxcontrol.com)



# Tysse S.A.

Entrevista a Jorge Hutchins, CEO de la empresa

*TYSSE, fundada hace 20 años, asegura amplia experiencia en una gran variedad de industrias de la seguridad, con una oferta de productos de marcas reconocidas en todo el mundo. Su éxito puede atribuirse a su enfoque en el verdadero servicio al cliente y su satisfacción.*



TYSSE S.A.

- ☎ +54 221 563-6710
- ✉ info@tysse.com.ar
- 🌐 www.tysse.com.ar
- 📞 +54 221 361-4426
- 📘 /tysseOk/
- 📧 @tysse\_s.a

**T**ysse, instalada en la ciudad de La Plata, suma más de 20 años de experiencia en el proyecto, provisión, instalación, puesta en marcha y mantenimiento de sistemas de alta prestación para la prevención y detección de intrusiones e incendio en plantas industriales, instituciones financieras y bancarias.

“En nuestros inicios, en 1990, fuimos un equipo enfocado a la producción de un panel de alarma con venta a instaladores conocidos y la instalación

de sistemas domiciliarios”; dice Jorge Hutchins, CEO de Tysse acerca de los orígenes de la empresa, que desde la Capital bonaerense distribuye sus soluciones tanto en la Provincia como en gran parte del país.

- ¿Sólo se enfocan en brindar servicios o también proveen equipos?

- A partir de 2001, TYSSE se constituye como sociedad anónima. En esos años realizamos proyectos y ejecución de sistemas de alarmas y CCTV para empresas y plantas industriales.

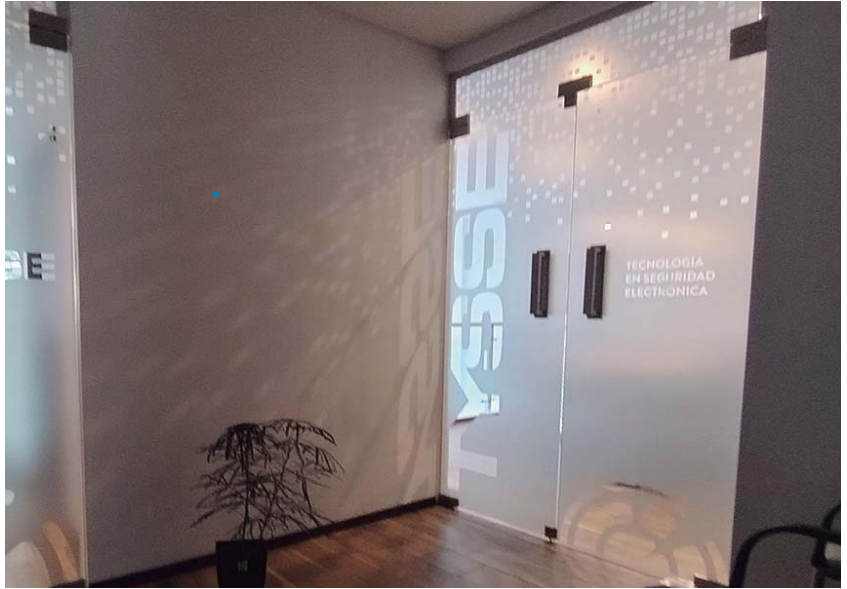
Para la prestación de este servicio contamos con un Sistema de Gestión de Calidad certificado bajo Normas ISO 9001-2015. Nuestro foco actual se centra en la importación y distribución de equipos de alarma, video, control de accesos e incendio en un nicho de marcas de reconocida calidad y generando acuerdos de cooperación con compañías europeas y asiáticas. Desde el año 2022 representamos de forma exclusiva a la firma SATEL SP, que cuenta con la más

avanzada y probada tecnología en sistemas de detección de Intrusión, Incendio y automatización de edificios y casas inteligentes, integrando con la reconocida plataforma KNX.

- ¿Cuál es el servicio que más creció en los últimos años y cuál es el de mayor proyección?

- Desde nuestro punto de vista, el mayor crecimiento en nuestro país está focalizado en los Sistemas de Seguridad por Video (SSV), donde la Inteligencia Artificial está cada vez más presente en diversas escalas, que aplican desde casas particulares hasta complejas redes integradas en compañías y la banca, donde se destacan la identificación de personas, vehículos y situaciones conductuales que permiten prevenir y anticipar hechos no deseados. En cuanto a los sistemas de alarmas, la evolución más importante seguramente está sostenida por los avances en la comunicación y la capacidad de integración a otros sistemas, obteniendo un





mayor beneficio en la interacción de los usuarios finales con sus sistemas.

- Los clientes requieren de mayor capacidad de respuestas por parte de los proveedores, ¿Cómo se atiende esta exigencia?

- A través de una plataforma ágil y conociendo la necesidad de quienes prestan servicios se canalizan las solicitudes de acuerdo a la prioridad y el tipo de soporte requeridos.

- ¿Capacitan a las empresas instaladoras?

- En nuestra sede en La Plata contamos con un espacio de capacitación de 100 metros cuadrados, donde los técnicos pueden tener contacto con los equipos y disipar sus principales dudas para después hacer consultas a través de diferentes plataformas de comunicación de audio y video. También contamos con la posibilidad de utilizar los canales de Youtube, de la e-Academy de SATEL, donde se pueden ver diferentes demos de los equipos más populares de la marca. Allí, el instalador puede generar un usuario para loguearse en el servicio de soporte de SATEL teniendo una respuesta directa de los especialistas

- ¿Cómo trabajan en la renovación de la tecnología por la obsolescencia de equipos?

- Respecto de la renovación de tecnologías, el mayor desafío es la migración a los sistemas de video y alarma para que operen dentro de una red administrada y para esto estamos trabajando con compañías de comunicaciones evaluando las características de sus redes con el

objeto de optimizar switches, routers y softwares de integración. Nos encontramos vinculados con el área de desarrollo de TGS (Telefónica Global Services) GmbH desde donde se decide gran parte del hardware que la compañía utilizará a nivel mundial

- El mercado de video es sin dudas uno de los que más evolucionó, ¿Cree que tienen un techo sus aplicaciones?

- Con la incorporación y la creciente presencia de AI, el techo aún se encuentra muy alto, todavía resta un mayor desarrollo de hardware que haga más accesible estos sistemas al público masivo.

- ¿Hasta dónde es posible la integración de los sistemas que ofrecen y en qué mercados se aplica?

- Como dijimos antes, la integración es prácticamente ilimitada porque en diferentes industrias y utilizando las plataformas adecuadas se pueden hacer sistemas de control en plantas e instalaciones periféricas. Las industrias de gas, petróleo, molinos y comunicaciones, entre otras, pueden implementar nuestros diferentes módulos o de marcas compatibles para tener información detallada en distintos nodos de sus redes.

- ¿En qué tipo de clientes se enfocan?

- Nuestro objetivo es tener una red en alianza con distribuidores en las zonas más competitivas del país y, además, llegar a instaladores profesionales con un estricto esquema de precios que no afecte al de nuestros partners.

- ¿Cuáles son las principales herra-



Jorge Hutchins

mientas que ofrecen?

- Nuestra fortaleza es tener un departamento de desarrollo de productos que conocen y ensayan en forma permanente los equipos para afianzar las respuestas técnicas adecuadas a los clientes y aprovechar al el potencial de cada componente.

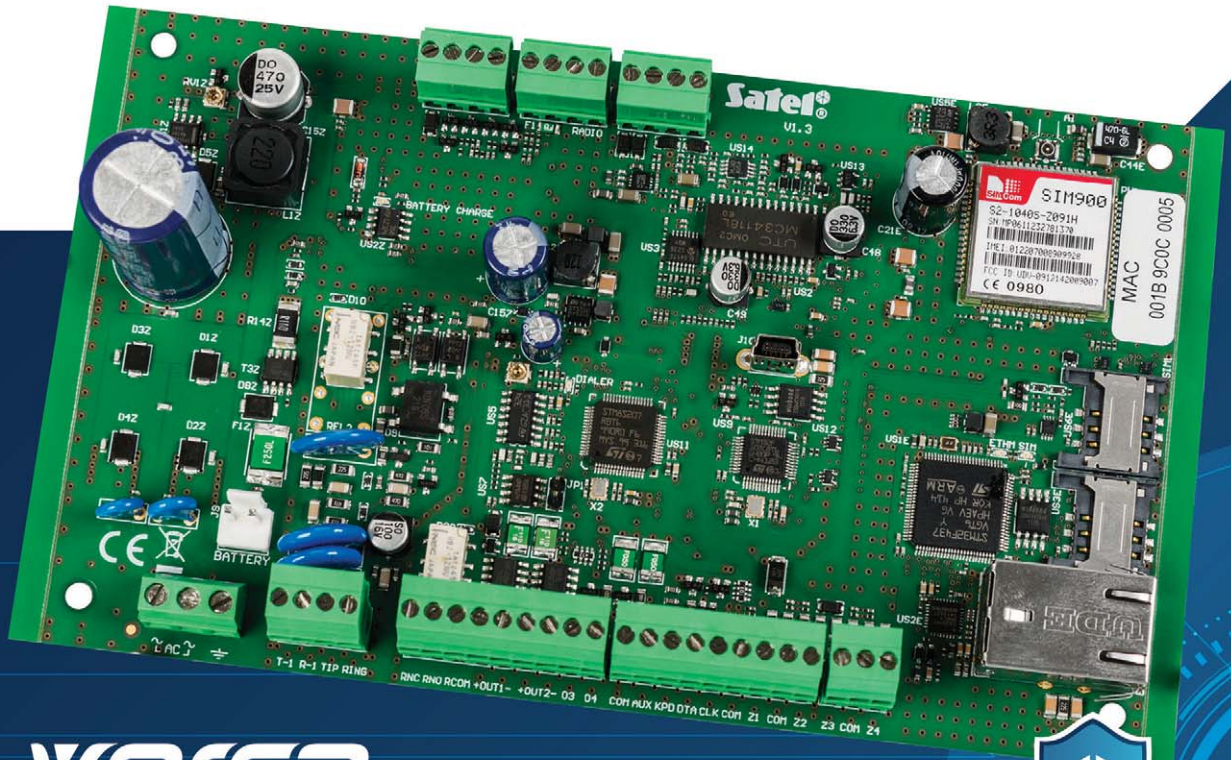
- ¿Qué perspectiva de crecimiento proyectan para este año?

- Nuestro principal objetivo es afianzar la relación con nuestros aliados y lograr penetrar en áreas del centro y norte del país.

- ¿Están pensando en incorporar nuevos servicios y tecnologías?

- Siempre estamos en la búsqueda de productos que permitan ampliar nuestro portfolio y en la medida que se logre un equilibrio razonable en las operaciones de comercio exterior será verdaderamente sorprendente lo que el mundo tiene para ofrecernos no solo desde Asia sino también desde los países bálticos, Reino Unido, Alemania como ejemplos de mayor innovación. ■





# versa PLUS LTE

Central de alarma híbrida de 4 a 30 zonas con módulo LTE, tarjeta de red, módulo de voz. - Certificación EN50131



✓ **Módulo PSTN integrado:**

- Reporte (SIA, ContactID, etc.)
- Notificación por voz (8 números, 16 mensajes)
- Programación remota (300 bps módem) mediante el programa DLOADX

✓ **Módulo GSM/GPRS integrado:**

- Notificación vía voz/SMS
- Reporte SMS/GPRS
- Soporte de 2 tarjetas SIM
- Programación mediante el programa DLOADX

✓ **Módulo IP (ETHM) integrado:**

- Notificación por e-mail
- Control mediante la aplicación VERSA CONTROL ofreciendo la notificación PUSH
- Reporte a la receptora de alarmas
- Programación mediante el programa DLOADX

✓ **Módulo de voz incorporado:**

- Casi 13 minutos para mensajes utilizados en el menú de voz
- Más de 4 minutos para mensajes de notificación por teléfono (con duración del mensaje hasta los 16 segundos)

✓ **Conector USB-HID incorporado**

**abax2 | micra**

✓ **Compatible con dispositivos ABAX2 (ACU-220, ACU-280) y MICRA (VERSA-MCU)**







**SPECTRALL**  
PROFESSIONAL SECURITY DEVICES



Avenida 31 #1474  
B1904DJO • LA PLATA • ARG  
+54 221 512 29 88  
info@tysse.com.ar  
tysse.com.ar

**Equipos de última generación para control de accesos**  
Administrables desde APP móvil en forma local o remota



Botón de salida con sensor infrarojo



Control de salida con lector de tarjeta a prueba de agua



Cerradura para puertas de vidrio con lector de huella digital inteligente



Control de acceso independiente con lector de huella digital a prueba de agua



Cerradura electrónica



Control de acceso con teclado



Control de acceso independiente



Control de acceso dinámico de reconocimiento facial



Terminal dinámico de reconocimiento facial a prueba de agua

- Proximidad
- Biometría
- Teclados
- Pulsadores
- Cerraduras
- Tarjetas



Detector de intrusión pir inalámbrico con inmunidad a mascotas



Detector de contacto magnético inteligente inalámbrico



Sirena inalámbrica para interiores



Detector de humo inalámbrico



Control remoto inalámbrico



Sirena para exteriores



Sirena inalámbrica para exteriores



Enchufe inteligente



Interruptor eléctrico inalámbrico táctil





Importador y Distribuidor Mayorista



# LLEVÁ A UN NIVEL SUPERIOR TUS INSTALACIONES DE SEGURIDAD

Las mejores marcas del mercado te dan prestigio y brindan respaldo a tu trabajo.



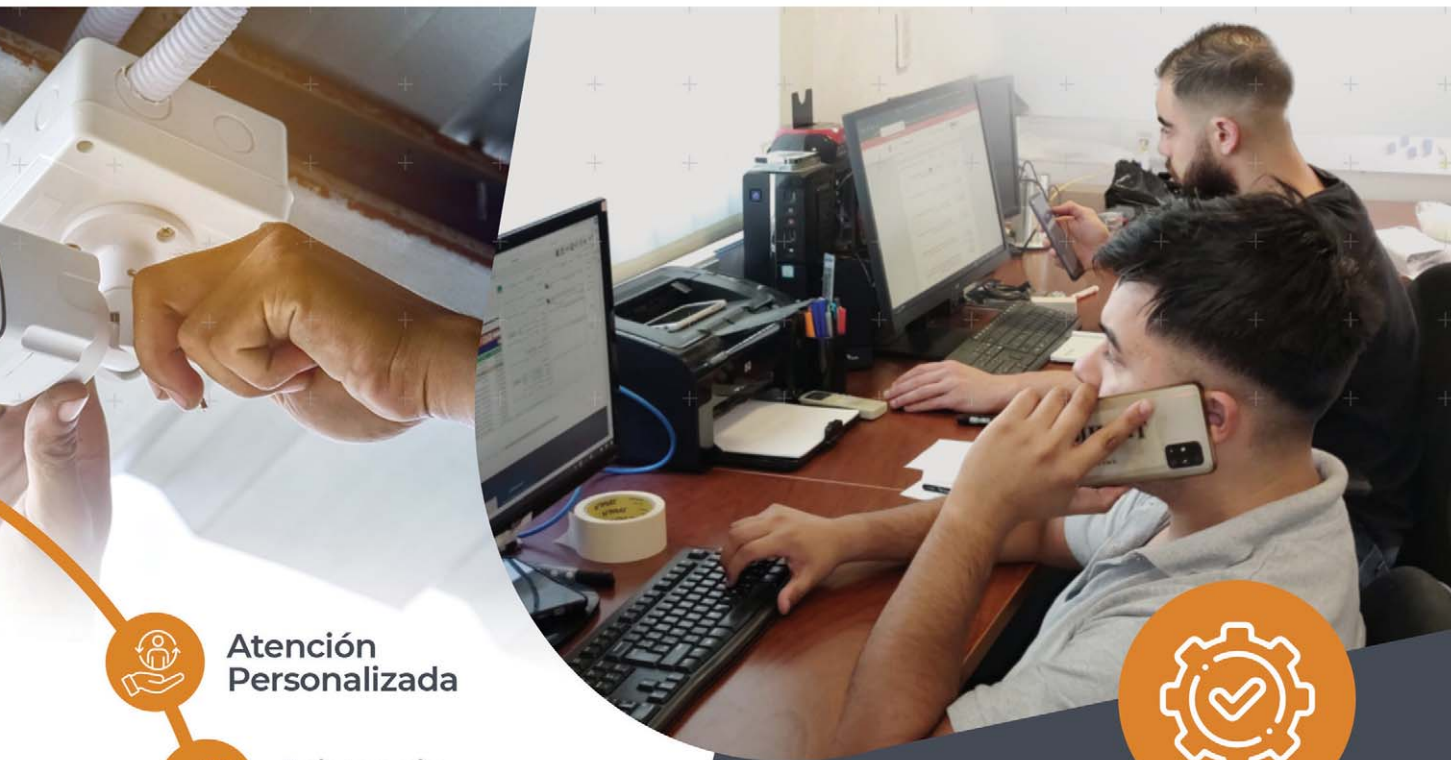
## PUNTOS DE VENTA

 **CASA CENTRAL**  
(011) 4756-0709 Líneas Rot.  
[ventas@dexa.com.ar](mailto:ventas@dexa.com.ar)

 **SUCURSAL LA PLATA**  
(0221) 422-0953  
[laplata@dexa.com.ar](mailto:laplata@dexa.com.ar)

 **SUCURSAL TUCUMÁN**  
(0381) 484-5558  
[tucuman@dexa.com.ar](mailto:tucuman@dexa.com.ar)





Atención  
Personalizada



Asistencia  
Técnica



Llegamos a  
todo el País



**NUESTRO  
SOPORTE TÉCNICO  
LISTO PARA  
AYUDARTE**

Si el día se te complica...  
estamos para darte soluciones.



ESTAMOS PARA ATENDERTE  
**+54911 26495779**

COTIZA RÁPIDO Y FÁCIL  
**[www.dexa.com.ar](http://www.dexa.com.ar)**



# VIGILIA

Expertos en servicios de seguridad y logística electrónica

*Especialistas en la integración de soluciones de protección que se ajustan a las necesidades de seguridad, Vigilia diseña sus servicios desde la tecnología, el personal y el conocimiento de cada uno de sus clientes.*



VIGILIA

-  +54 11 5238-2639
-  +56 9 3388 9035
-  info@vigilia.com.ar
-  www.vigilia.com.ar
-  www.vigilia-gps.cl
-  @vigilia.ok
-  @vigilia.ok
-  /company/telpop-sa/



## TUS VEHICULOS PROTEGIDOS

**V**igilia cuenta con tres oficinas en la República Argentina y otra, recientemente inaugurada, en Chile. Con presencia en todo el país desde sus centros de monitoreo en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Junín, provincia de Buenos Aires, y Mendoza capital, la empresa llega con sus servicios a todo el territorio nacional, ampliando su alcance, desde este año, al país trasandino, donde gracias a su labor en la provincia cuyana, logró captar un buen número de clientes.

Vigilia es la marca que continúa el camino iniciado en 2001 con la marca SafeZone, empresa que se enfocó en brindar servicios con tecnología de vanguardia y gracias a esa filosofía, permite a Vigilia contar con el reconocimiento de los usuarios.

“En el cierre de 2023, luego de un año de intenso trabajo interno e institucional en la formación como Socios fundadores de la Cámara Argentina de Empresas de Rastreo Satelital (CERSAT), detectamos una necesidad colaborativa en el sector y apoyándonos en nuestra extensa trayectoria en el área monitoreo activo AVL, tomamos la iniciativa de constituirnos como una opción para realizar el monitoreo mayorista

de nuestros colegas que basan sus empresas en el área específica de la autogestión, producto que nosotros no ofrecemos y que nos convierte en socios de negocios y no en competidores”, explica Lautaro Castro Rivera, Presidente de Vigilia, acerca del presente de la compañía y su participación en la cámara que nuclea a las empresas del sector.

En referencia a la tecnología utilizada por la empresa, Castro Rivera asegura que el departamento de ingeniería de Vigilia “se encuentra en la búsqueda constante de elementos y software que den a los usuarios las mejores herramientas para la gestión diaria de sus activos, convirtiendo un gasto en una inversión que sin duda reducirá sus costos operativos”.

En lo que se refiere a la relación con los clientes, el directivo describe que cada cliente “cuenta con un referente

dentro de la empresa, a quién podrá acudir durante las 24 horas los siete días de la semana para despejar cualquier duda o realizar los cambios que precise aplicar sobre el servicio contratado”

“Contamos con personal técnico propio, brindando a nuestros clientes la doble tranquilidad del profesionalismo en cada instalación y la confiabilidad del personal que lo atiende día a día”, concluye.

- Más allá de este nuevo servicio, ¿la empresa tiene planes de expansión?

- Parte del trabajo interno realizado fue además de la recertificación de nuestro servicio ante el CESVI, que obtuvo la puntuación más alta, el trabajo en todos los procesos internos que nos permitan crecer en forma ordenada y sin dejar de brindar el servicio personalizado que nos ca-

Homologado por



VIGILIA

[www.vigilia.com.ar](http://www.vigilia.com.ar)





**VIGILIA**  
Expertos en monitoreo

## CENTRO DE MONITOREO MAYORISTA AVL

brinda a tus clientes  
la más completa  
gamas de servicios  
de seguridad activa

### ¿POR QUÉ ELEGIRNOS?

- ◆ Nuestro servicio se encuentra homologado por el CESVI con la puntuación más alta
- ◆ Nos avalan más 20 años de trayectoria y experiencia en monitoreo AVL
- ◆ Servicio de recupero



[www.vigilia.com.ar](http://www.vigilia.com.ar)  
[www.vigilia-gps.cl](http://www.vigilia-gps.cl)



+54 9 11 2174-7499



Belgrano 3840 (B1650CCP)  
San Martín-Buenos Aires



**JUNIN ♦ BUENOS AIRES ♦ MENDOZA ♦ CHILE**

racteriza. Además, desde enero de este año comenzamos a operar en Chile bajo nuestra empresa Vigilia Chile. Esta apertura fue necesaria dada la demanda de nuestros clientes con tráfico internacional que ya poseíamos en el país trasandino y que nos solicitaban ser una opción para su flota local.

- ¿Cuáles son los objetivos para este año?

- Entre los objetivos de para este se encuentran el crecimiento en forma asociativa con estas las dos nuevas unidades de negocios, además de continuar con el crecimiento de nuestros servicios a través de nuestras sucursales propias en Buenos Aires, Junín y Mendoza donde ya estamos operando con total éxito.

- En este proceso interno, ¿desarrollaron productos o servicios para sus clientes actuales?

- Si claro, con mucho orgullo podemos informar que desde el 15 de enero hemos presentado la plataforma de integración con MaersK, a través de la cual nuestros clientes tienen la posibilidad de relacionar sus unidades con los números de contenedor y, de esta forma, retransmitir a MaersK la posición de los mismos, requisito que las compañías navieras venía solicitando a todo el sector de la logística y el transporte.

- Independientemente de Vigilia, ¿cómo ve el mercado del AVL para este año?

- Tengo la seguridad que va a ser un año con grandes desafíos por el contexto general, pero también el convencimiento que debemos como gremio apoyarnos y comprender que la competencia no nos convierte en enemigos y que la colaboración entre nosotros, manteniendo cada uno su especialidad nos permitirá crecer como sector, ese fue el espíritu con el que se creó CERSAT y con el que estamos convencidos no solo la comisión directiva, sino todos los socios que la componen.

### SERVICIOS

Vigilia ofrece servicios diferenciales a sus clientes, siempre aplicados a través de productos y sistemas de última tecnología. Entre ellos

- **Monitoreo satelital:** conocido en el mundo como AVL el sistema de monitoreo satelital es la más potente herramienta de seguridad y logística para objetivos móviles.



El avance tecnológico en el campo de las comunicaciones permite a VIGILIA brindar a sus clientes el acceso a la información en forma on-line de todo lo que sucede en sus vehículos o en cualquier otro objetivo móvil (personas, máquinas, etc.). Esta información - sumada a los filtros y motores de nuestro software- generan reportes fundamentales en la toma de decisiones y en el ámbito de la seguridad de activos.

- **Monitoreo de domicilios, comercio e industria:** la seguridad electrónica es la principal herramienta para la prevención de esas situaciones desagradables que queremos evitar. El Servicio de Monitoreo de VIGILIA se basa en lo más actual de la tecnología sumado a la capacitación constante de nuestro personal generando de esta manera la solución adaptada a su necesidad.
- **Tótem de vigilancia:** los tótems de vigilancia permiten una reducción del costo de vigilancia física de hasta un 70%. Los nodos de comunicación y seguridad de diseño refinado de la empresa fueron pensados para edificios de un amplio rango de categorías. El sistema, de fácil



Lautaro Castro Rivera

instalación y uso aplicado para la vigilancia e interacción en tiempo real con los guardias conectados las 24 horas, reemplazaran a los habituales vigiladores.

- **Centro Unificado de Control (C.U.C.):** la diversidad de servicios, todos enfocados en la seguridad electrónica, sumada a más de 25 años de experiencia de trayectoria, la permite a la empresa brindar a sus clientes un centro unificado de control. A través del CUC, los usuarios podrán tener toda la información logística, control del personal de su empresa y protección de sus bienes en una sola plataforma de gestión. ■





# Proyectos

## Dahua Soluciones SMB

Soluciones de extremo a extremo para diversas aplicaciones e industrias verticales, incluida la gestión del tráfico, instalaciones gubernamentales, comercio minorista, banca y finanzas, etc.



Contactanos!!! 📞 341- 6634698 📠 341- 5284080

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

✉️ contacto@dmasrl.com.ar 🌐 www.dmasrl.com.ar

Scanea QR



para más información

Visionic

Johnson Controls



# PM360R

HUB DE SEGURIDAD INALÁMBRICO

- ✓ **Características**  
Teclado Touchscreen, LTE & Ethernet, Ap para configuración.
- ✓ **Batería Incorporada**  
Batería incluida en el panel.
- ✓ **Sirena Incorporada**  
Sonido de sirena, Timbre de puerta.
- ✓ **Comunicador Incorporado**  
Comunicador Dual incorporado.
- ✓ **Fácil Instalación**  
Fácil de montar, Asistente de instalación, Diagnóstico.
- ✓ **Características Diferenciadoras**  
PowerG, Video Verificación.
- ✓ **Aplicaciones/Nube**  
Alarm.com  
ConnectAlarm

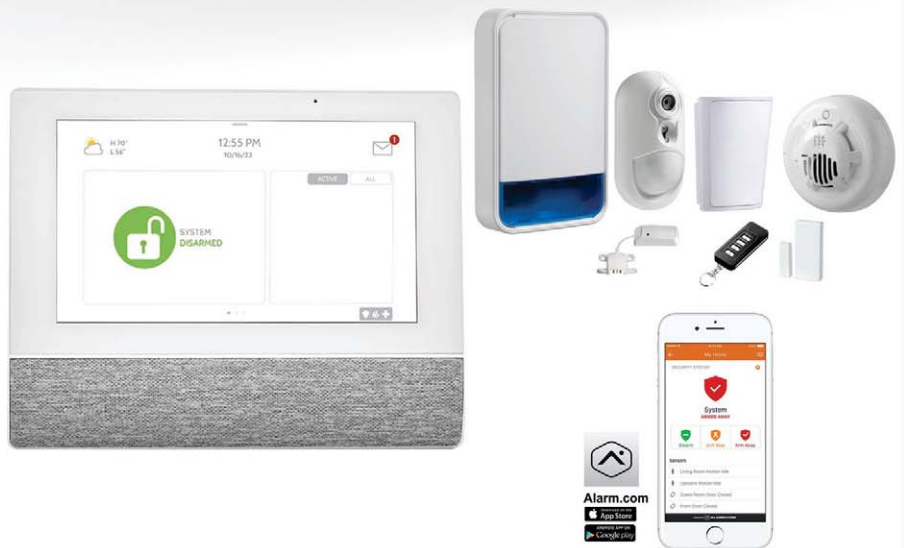
Golsys  
QUALITY OF LIFE

Johnson Controls

# IQ HUB

SECURITY & SMART HOME

- ✓ **Características**  
8 Core Procesador, LTE & Wi-Fi Dual Path, Pantalla 7" Touchscreen
- ✓ **PowerG**  
Compatible con inalámbricos PowerG
- ✓ **Automatización**  
Z-Wave +, luces, cerraduras, termostatos, puertas de garage.
- ✓ **Video**  
Video verificación compatible con cámaras Alarm.com
- ✓ **Bluetooth**  
Desarmado sin contacto, transmisión de música
- ✓ **Fácil Instalación**  
SmartMount, asistente de instalación, diagnósticos en pantalla y más




DMA S.R.L.  
DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE ALARMAS

Contactanos!!! WhatsApp 341- 6634698 Teléfono 341- 5284080

📍 Pichincha 67 Bis (ex Richieri) - 2000 Rosario - Santa Fe  
✉ contacto@dmasrl.com.ar 🌐 www.dmasrl.com.ar

Scanea QR



para más información

Seguinos en redes sociales!!!

Facebook dmasrlseguridad

Instagram dmasrlseguridad

LinkedIn Dmasrl

YouTube Dmasrl



DSC

Johnson  
Controls

# PowerSeries Neo

El mejor sistema de seguridad híbrido, integral y versátil del mercado



Facilidad de instalación



Conexión con un gran número de dispositivos



No necesita repetidores



v1.3



with  
**PowerG**  
Technology



Contactanos!!! 341- 6634698 341- 5284080

Pichincha 67 Bis (ex Richieri) - 2000 Rosario - Santa Fe

contacto@dmasrl.com.ar www.dmasrl.com.ar

Scanea QR



para más información

Seguinos en redes sociales!!!

dmasrlseguridad

dmasrlseguridad

Dmasrl

Dmasrl

# Orión Pagos

Servicios para empresas

Los cobros por débito bancario directo permiten recaudar cuotas, créditos y servicios de forma simple y al operar con todos los bancos, se convirtieron en una herramienta universal de recaudación. Esta herramienta es la que ofrece Orión para optimizar la operatoria financiera de las empresas.



ORION PAGOS

- +54 0223 471-2880 / Int. 2
- consultas@orionpagos.com
- www.orionpagos.com
- +54 9 223 347-5950
- /company/orionpagos

Orión Pagos es una plataforma autogestionada en la que se cargan las operaciones por el monto que corresponde para que se cobren el día que decida. Pueden enviarse varias recaudaciones al mes y no hay límite de reintentos. Y al funcionar a través del Sistema Bancario Interconectado Nacional vía el BCRA, Orión puede operar con todo tipo de cuenta bancaria de todos los bancos de Argentina.

- ¿Cómo nació la idea de una empresa de servicios enfocada en pagos o transacciones que involucran dinero?

- La idea surgió antes de la masividad de los servicios de pago con un mecanismo de pagos SMS, para hacerlo posible para todo tipo de dispositivos. De esa primera idea y durante cinco años se fue delineando el servicio, con un fuerte trabajo en ingeniería fiscal, legal y de software, porque teníamos el objetivo de poder llegar a los costos de los medios de pago internacionales que tienen un costo del 2%, pero además del costo, queríamos ofrecer un servicio con un enfoque diferente.

- ¿Cuáles fueron las principales necesidades que detectaron?

- Durante el proceso de desarrollo encontramos una necesidad importante en los pagos recurrentes, que



no está cubierta con solvencia por ningún servicio todavía. Los pagos recurrentes, típicamente de servicios, cuotas sociales o membresías, tienen cierta morosidad porque los clientes o asociados se olvidan de pagar o los desincentiva tener que ocuparse del pago todos los meses incluso tratándose de un par de clics. Nos enfocamos en una solución en que no se requiera una acción por parte del pagador, lo que baja la morosidad y simplifica la administración de las cobranzas.

- ¿Qué requisito debe cumplir una empresa para asociarse o utilizar sus servicios?

- Para el alta del servicio se pide completar una solicitud de alta, la CUIT y los datos del firmante, similar a otros medios de pago, pero con la ventaja adicional que también podemos dar servicio a empresas unipersonales y profesionales que operan fiscalmente como personas humanas, con lo que ponemos al alcance de todos el acceso al Sistema Nacional de Pagos.

- La intermediación bancaria y las

plataformas de pago están expuestas al robo de datos y hasta a la suplantación de identidad corporativa para concretar estafas. ¿Qué medidas de protección le ofrecen el cliente para garantizar la seguridad de sus transacciones?

- Nuestro medio de pago opera exclusivamente con el sistema bancario, donde no es posible el anonimato. Cuando uno de nuestros clientes ordena un pago, se identifica de manera unívoca en todo el proceso al banco del pagador, que ejecuta el pago en la cuenta bancaria y cuya consolidación surge de la Cámara Compensadora Electrónica, que es la que se encarga de las operaciones de clearing interbancario en todos los bancos del país. El dinero que es resultado de las sumas de los pagos queda disponible para nuestros clientes en una cuenta corriente asegurada con blockchain, haciendo las transacciones inalterables.

- ¿Es una plataforma de desarrollo propio?

- La plataforma en la que operan nuestros clientes es un desarrollo íntegramente propio, que funciona en



# Orion Pagos

¿ TE IMAGINÁS  
SI LA COBRANZA  
DEJARA DE SER UN PROBLEMA ?

Solucioná el problema de los pagos  
para siempre y a menor costo.



[www.orionpagos.com](http://www.orionpagos.com)



+54 9 2233 47-5950



[consultas@orionpagos.com](mailto:consultas@orionpagos.com)



0223 471-2880



[/orionpagos](https://www.linkedin.com/company/orionpagos)



nuestros propios servidores en un datacenter nacional con seguridad física, sin servicios tercerizados. El acceso web al "home payment" tiene la misma seguridad electrónica (o algo mayor) que los bancos y en el servicio define diferentes niveles de acceso para que por ejemplo gente de la administración pueda trabajar, pero no mover fondos, que siempre son enviados a cuentas bancarias, teniendo una trazabilidad end-to-end.

Desde el punto de vista de los usuarios, es decir, los pagadores, las transacciones quedan individualizadas perfectamente en los movimientos bancarios y tienen además un sistema de autoconsulta que, ante una duda, les permite identificar a la entidad ordenante de los pagos. El sistema bancario prevé además que un usuario pueda desconocer un pago durante 30 días desde la fecha de cobro, que es un tiempo suficiente pero inferior a los pagos con tarjeta en los que se tienen 30 días desde recibido el resumen para realizar un reclamo.

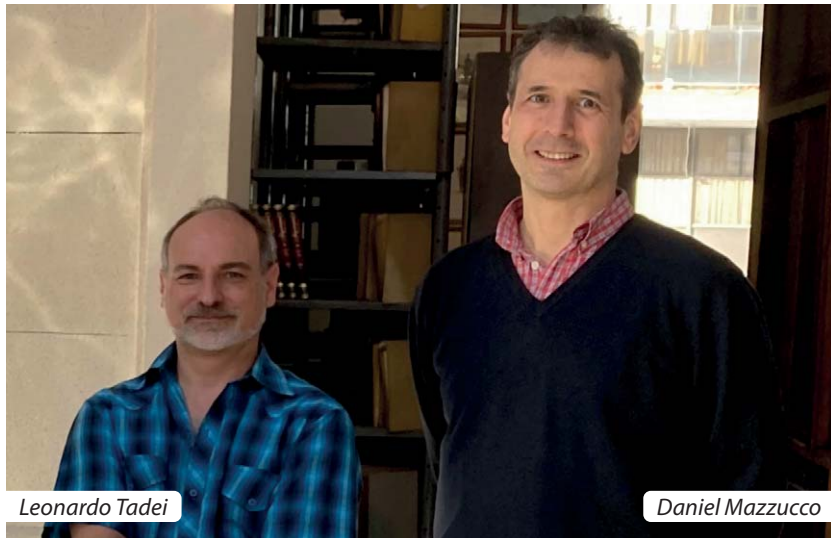
**- ¿Cómo miden el impacto de su servicio en el cliente?**

- Varía mucho según cada organización, pero lo más relevante es la baja de la morosidad, la facilidad para ordenar una cantidad arbitraria de pagos, la simplificación administrativa para imputar los pagos ya sea descargando información del "home payment" o conectando su propio software de administración a nuestra API para integrarse con su operatoria existente. Podemos recaudar de todos los bancos del país y de todo tipo de cuentas bancarias, lo que nos convierte en un medio de pago realmente universal.

Otro punto a destacar es que el pago se ordena a una cuenta bancaria (no a una tarjeta de débito o crédito), lo que permite usarlo para cobrar tanto a personas humanas como a personas jurídicas sobre cualquier tipo de cuenta, incluso Cuenta DNI del Banco de la Provincia de Buenos Aires.

**- ¿Hay límites en la cantidad de pagos que puede realizar el cliente? ¿Están tarifadas las transacciones o es un porcentual del monto a pagar?**

- No hay límites en la cantidad de pagos que los clientes pueden ordenar, ni en los días de pago que ordena. Es habitual que nuestros clientes tengan segmentado los servicios por fecha de alta en que por ejemplo tienen vencimiento los días 10, los 20 y



Leonardo Tadei

Daniel Mazzucco

a fin de mes y al poder enviar cobros arbitrarios en días arbitrarios, optimizan los tiempos de cobro y perfectamente podrían repetir transacciones en caso de que alguna no se cobre por falta de fondos en la cuenta del pagador o porque acordaron con el cliente pagos parciales.

El servicio no tiene costos de alta ni costos fijos. El único costo es del 2,2% por cada transacción exitosa y un costo mínimo fijo de unos pocos pesos por las posibles transacciones fallidas, para que sea más económico volver a intentar un cobro que el costo de una persona que tengan que llamar al cliente final para re acordar un pago.

**- ¿Hay una suscripción mensual?**

- No, ni costo de alta, ni un mínimo de transacciones mensuales. Somos un medio de pago más a sumar como herramienta y basta que 1 cliente decida pagar por esta vía para que sea conveniente usarlo.

**- El uso de moneda extranjera estuvo limitado hasta hace poco tiempo. Con la apertura cambiaria, ¿pueden pensar en expandir sus servicios?**

- Desde el inicio tenemos la posibilidad de cobro a cuentas bancarias en moneda extranjera, ya que el sistema de clearing bancario soporta todas las monedas en que puedan tenerse cuentas bancarias. En general los pagadores usan exclusivamente sus cuentas bancarias en pesos para los pagos, reservando las de moneda extranjera para ahorro u operaciones de compra que lo ameriten, pero dado que el monto a pagar por cada cobro lo determinan nuestros clientes, podrían ordenar también pagos en pesos que sean equivalentes a una cantidad de dólares, lo que es una

práctica habitual.

Nuestro servicio, a diferencia de los que operan con empresas mayoristas como Visa o FiServ, requiere un despliegue legal nacional para interactuar con el Sistema Nacional de Pagos. Tenemos también planes de expansión a otros países, pero requiere que tengamos una empresa radicada en cada jurisdicción nacional para operar. Los sistemas bancario nacionales tienen jurisdicción solo dentro de las fronteras de cada país.

**- ¿El futuro de las transacciones será online o seguirá coexistiendo con los lugares físicos de pago?**

- Entendemos que seguirán coexistiendo, pero no nos afecta ni a nosotros ni a nuestros clientes porque con Orión Pagos, los pagadores no están nunca online: solo acuerdan una única vez con su proveedor pagar vía Débito Directo Bancario, dan los datos de la cuenta bancaria que quieren usar para pagar y desde ahí en más es nuestro cliente el que le ordena los pagos. El servicio que antes era posible sólo para grandes empresas, como las aseguradoras o las obras sociales, ahora lo ponemos al alcance de todos.

Es la gran ventaja de los "pagos pull" a diferencia de los habituales "pagos push": la empresa ordena los pagos a sus clientes para una fecha y 48hs hábiles bancarias después recibe el resultado de la recaudación. Aun así y dicho todo esto, usar el servicio es una experiencia comercial difícil de transmitir: saber por adelantado qué día exacto se contará con cierta cantidad de dinero, es algo que ningún otro medio de pago ofrece... es una sensación de tranquilidad y de seguridad muy personal. ■





Plataforma de  
rastreo satelital  
en la nube



Nueva integración con  
Recurso Confiable para AssistCargo

 Una empresa argentina con soporte local y precios en pesos

Integrado con los siguientes servicios



+54 1168299009  
info@dynamoiot.com  
www.dynamoiot.com



# EXPERIENCIA

# E INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA SEGURIDAD

## + DE 25 AÑOS AVALAN NUESTRA TRAYECTORIA



ATENCIÓN  
PERSONALIZADA




TÉCNICOS  
ESPECIALIZADOS



ENVIOS A  
TODO EL PAÍS

SI SOS INSTALADOR, DISTRIBUIDOR O MAYORISTA

¡DATE DE ALTA EN NUESTRA WEB  
Y ACCEDÉ A TODAS NUESTRAS NOVEDADES!

 [WWW.JRISEGURIDAD.COM](http://WWW.JRISEGURIDAD.COM)

DSC IMPORTADORES OFICIALES  
Y REPRESENTANTES NACIONALES



Visonic

TAKEX

Ultracell®

Z I J I



# Z I J I



▶ CABLES UTP · CERRADURAS MAGNETICAS · CONTROLES DE ACCESO MAGNETICOS · BARRERAS

 **Visonic**

PANEL DE CONTROL

▶ VISONIC . PowerMaster-360R

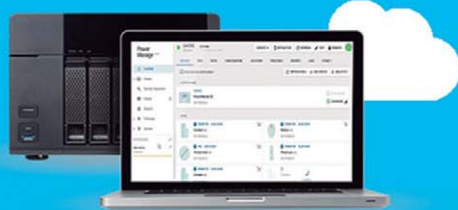


 **Golsys**  
QUALITY OF LIFE


¡NUEVO! IQ-WIFI 6

¿TE INTERESA ADQUIRIR  
POWER MANAGE BONIFICADO?

¡CONTACTANOS!



**JRI**  **SISTEMAS DE  
SEGURIDAD**

OLAZÁBAL 2977, MAR DEL PLATA  
 549 223 542 6220 / 11 6252 1434  
INFO@JRISSEGURIDAD.COM.AR  
TEAMCABA@JRISSEGURIDAD.COM.AR  
WWW.JRISSEGURIDAD.COM.AR

# Getterson Argentina, compromiso con la excelencia

Seis décadas de historia

*Desde 1963 y gracias a su labor ininterrumpida en el mercado, Getterson Argentina se transformó en uno de los referentes en la importación, representación y distribución de productos destinados a la seguridad electrónica en todos sus segmentos*



GETTERSON ARGENTINA

- ☎ +54 11 3220-7600
- ✉ ventas@getterson.com.ar
- 🌐 www.getterson.com.ar
- 📘 /getterson.argentina
- 📷 @getterson
- 📌 /getterson-argentina-s.a.i.c.

Con más de seis décadas de historia, Getterson Argentina consolidó su posición como un actor clave en la industria de la seguridad electrónica. Desde su fundación en 1963 e inicialmente reconocida como el principal fabricante de tubos de rayos catódicos de Argentina, la empresa evolucionó para convertirse en un referente al representar y colaborar con algunas de las marcas internacionales más destacadas en el área de seguridad.

Desde su infraestructura de 10 mil metros cuadrados en su local cercano al Abasto porteño, Getterson se enorgullece de su asociación con marcas líderes del mercado. Este portafolio diversificado, con una gran cartera de marcas, refleja su compromiso constante con la innovación y la excelencia en cada aspecto de sus operaciones.

Entre sus principales marcas, Getterson cuenta con DSC, Johnson Controls, Dahua, Imou, Takex, Kantech, Atlas Sound, Wi-Tek, INIM, HID, AJAX, Dumont, ZKTeco, Aleph, Seagate, Elmes Electronic, Garrett, Optex, Reguvolt, Anviz, System Sensor

## COMPROMISO Y VALORES EMPRESARIALES

Getterson Argentina va más allá de la distribución mayorista de productos: su finalidad de superar expectativas se traduce en acciones concretas, aportando valores humanos y ética sólida en cada paso. La empresa, además de la búsqueda de liderazgo en términos de negocios en el mercado de la seguridad, suma la responsabilidad de acompañar a sus clientes para consolidar proyectos de valor y casos de éxito.

“Getterson Argentina cuenta con valor agregado para la selección de los productos que va a representar, investigando y testeando cada uno de ellos con los especialistas, técnicos e ingenieros, que forman para de plantel permanente”, explica el Jefe comercial de la empresa, Eduardo Lacerra, acerca de la metodología de selección de tecnologías.

Por su parte, Walet Chaio, Presidente de Getterson describe que, para mantener competitividad, sostiene “el compromiso que asumimos, sumando la colaboración permanente y cumplimiento de los intereses comunes con las marcas asociadas, como se ha demostrado en las últimas seis décadas, en las que mantuvimos stock permanente de cada una de nuestras líneas de productos”.

## ALIANZAS ESTRATÉGICAS

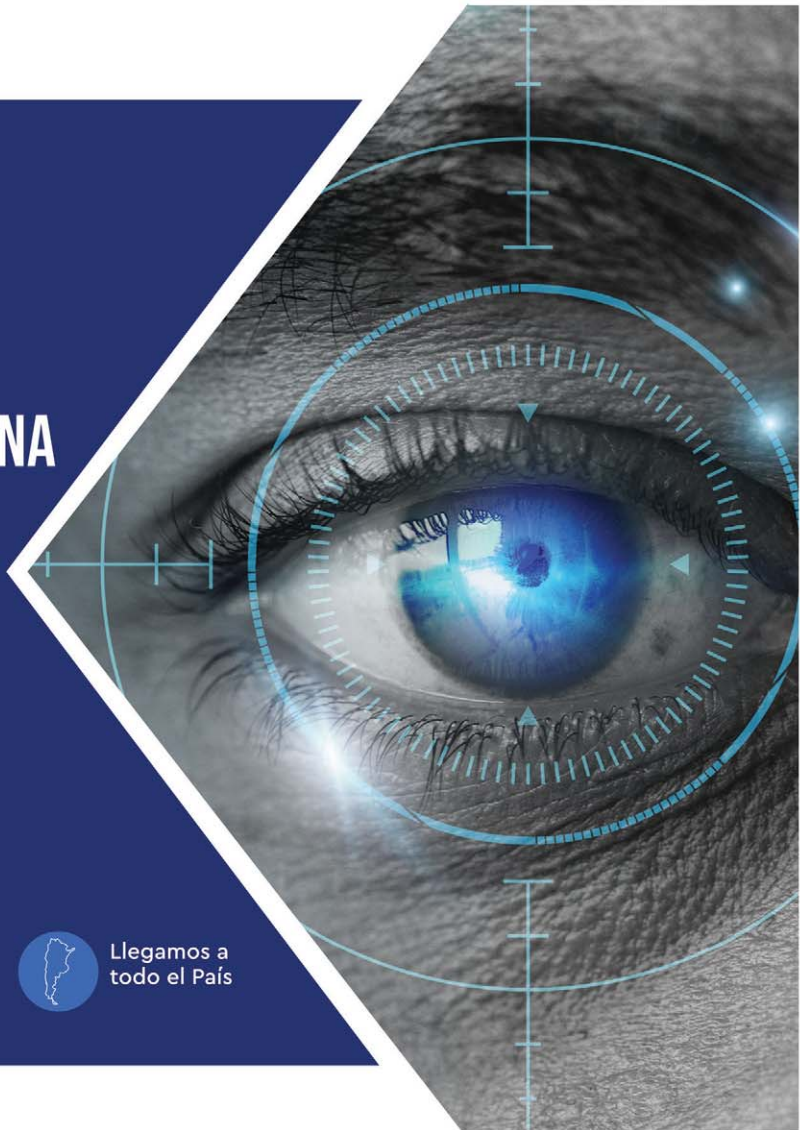
Getterson no solo ha sido testigo de la evolución de la industria, sino que se transformó en impulsor activo de ella. Su compromiso con la excelencia, la innovación y la representación de marcas de renombre la posiciona como un referente en la escena empresarial argentina, forjando un legado que va más allá de sus raíces, abrazando el cambio y liderando el camino hacia el futuro. ■







# GETTERSON: MÁS DE SEIS DÉCADAS EN EL HORIZONTE DE LA SEGURIDAD EN ARGENTINA



En Getterson te lo  
hacemos fácil



Asistencia  
Técnica



Atención  
Personalizada



Llegamos a  
todo el País

**OFFICIAL DISTRIBUTOR**  
**IMPORTADOR DIRECTO**

- CCTV
- INTRUSIÓN
- CONTROL DE ACCESO
- DETECCIÓN DE INCENDIOS
- SISTEMAS DE AUDIO
- INFRAESTRUCTURA
- CONECTIVIDAD
- ENERGÍA



☎ 11 - 3220 - 7600  
✉ [ventas@getterson.com.ar](mailto:ventas@getterson.com.ar)  
🌐 [www.getterson.com.ar](http://www.getterson.com.ar)

Gettersonargentina





# AVIGILON

## Nueva línea H6SL

Disponibles en formato de domo o bullet, estas cámaras incluyen videos analíticos de última generación que permiten detectar de forma proactiva eventos críticos y ofrecen un control completo y superior al sitio a proteger. Incluso si se encuentran en condiciones de iluminación difíciles, las cámaras H6SL brindan la posibilidad de ver al sitio con imágenes claras y nítidas.

# 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.



suprema

digicon

SALTO

AVIGILON

Hanuha  
Technwin America

PROVISION ISR



# SUPrema

## BioStation 3

Nueva terminal de reconocimiento facial basado en IA con la mayor eficiencia y rendimiento de la actualidad. Diseñado para sumar comodidad a los usuarios que pueden registrar sus credenciales faciales por sí mismos desde el dispositivo o mediante una foto guardada en su móvil. BioStation 3 se toma muy en serio la protección de datos por eso cuenta con el nivel más alto de protección de la privacidad.



50.000  
usuarios



Alimentación  
PoE y Ethernet



Intercomunicador  
IP



Video por  
RTSP



# digicon

## Molinetes Catrax

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



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



# Propiedad Protegida, innovación y compromiso

Servicios para la seguridad electrónica

*Con más de 14 años en la distribución de productos, la empresa amplió su oferta y abarca hoy todo el espectro de soluciones para el profesional de la seguridad electrónica, distribuyendo desde Santa Fe hacia otras provincias argentinas. Como complemento, ofrece servicios de monitoreo mayorista.*



PROPIEDAD PROTEGIDA

-  +54 9 341 666-0000
-  ventas@propiedadprotegida.com.ar
-  www.propiedadprotegida.com.ar
-  +54 9 341 666-0000
-  /propiedadprotegidasosario
-  @propiedadprotegida
-  @PropiedadProtegida

**E**n el competitivo mundo de la seguridad electrónica, Propiedad Protegida SAS se destaca como un referente de excelencia y vanguardia. Con la misión enfocada en proporcionar soluciones integrales y vanguardistas y como visión ser reconocidos como el socio confiable y experto en seguridad electrónica, la empresa se consolidó como un referente del sector.

“Nuestra oferta de soluciones es amplia y adaptada a los desafíos contemporáneos. Desde sistemas de videovigilancia de alta definición hasta control de acceso biométrico, Propiedad Protegida SAS se distingue por proporcionar tecnologías de última generación para fortalecer la protección física y patrimonial”, dice Ariel Grande, directivo de la empresa. “Nos especializamos en la implementación de sistemas de grabación para vehículos, dotados de inteligencia artificial, capaces de detectar mal manejo, el uso del celular al conducir, y otros comportamientos riesgosos como la somnolencia”, amplía. Lo que diferencia a Propiedad Pro-



tegida en el mercado son sus soluciones avanzadas y la búsqueda constante de innovación, para lo cual se capacitan de forma continua, con el objetivo de mantenerse a la vanguardia de las últimas tendencias y desarrollos en seguridad electrónica, garantizando que sus clientes se beneficien de las soluciones más avanzadas.

“Con casos de éxito que respaldan nuestra capacidad para adaptarnos a diversos entornos, Propiedad Protegida implementó con éxito sistemas de vigilancia móvil que van más allá de la grabación convencional. Nuestra tecnología no solo garantiza la seguridad, sino que también detecta comportamientos específicos, marcando un hito en la industria”,

describe Ariel Grande.

Frente a la evolución constante de las amenazas en seguridad electrónica y física, Propiedad Protegida SAS adopta un enfoque proactivo, ofreciendo las mejores opciones basadas en productos actuales e integraciones y colaboraciones para cubrir cualquier necesidad que el proyecto requiera.

En resumen, Propiedad Protegida SAS se erige como un líder comprometido con la excelencia, la innovación y la adaptabilidad. “Nuestra trayectoria de éxito y nuestra dedicación a enfrentar los desafíos emergentes reflejan nuestra promesa de brindar soluciones de seguridad electrónica que van más allá de las expectativas”, concluye Grande. ■





# PROPIEDAD PROTEGIDA

EXPERTOS EN SEGURIDAD

14  
AÑOS



ENCONTRÁ MUCHOS MAS PRODUCTOS EN NUESTRO LOCAL



SOMOS DISTRIBUIDORES OFICIALES DE LAS SIGUIENTES MARCAS



[WWW.PROPIEDADPROTEGIDA.COM.AR](http://WWW.PROPIEDADPROTEGIDA.COM.AR)



Bv. Rondeau 4173 - Rosario - Santa Fe

WhatsApp: +543416660000



## SERVICIO DE EXCELENCIA

Sumate a la nueva ERA del monitoreo de alarmas con **DETECCIÓN** mediante algoritmos de **INTELIGENCIA ARTIFICIAL**

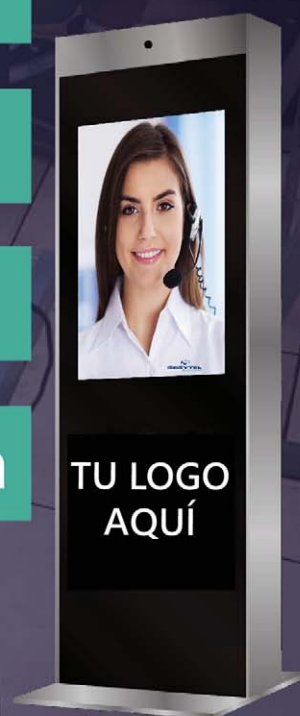
**TENEMOS UN PLAN PARA VOS**

Plan Crecimiento

Plan Business

Plan Expansión

Adquisición de Cartera



11 3144 1059

<https://monitoreomayorista.sesytel.com.ar>



# GV310LAU

Rastreador GNSS LTE Cat 4 compatible con BLE 5.2 con múltiples interfaces.




## itegogps

Distribuidor Master Argentina


### Queclink

#### Hardware para Rastreo de Activos


 LTE Cat 4 con auxiliar 3G y 2G

 Múltiples Interfaces de E/S

 BLE 5.2


 Puerto Serie RS232

 Control del Nivel de Combustible


 Interfaces de Audio


 Informe Programado

 Geobarreras


 Alarma de Remolque

 Control de Temperatura

 Detección de Colisiones

 Supervisión del Comportamiento de Conducción

 Detección de Interferencias

 Control OTA

 Identificación de Conductores

### GV58LAU



Mini rastreador LTE Cat. 4/3G/2G

### GV350CEU



Rastreador de vehículo LTE con soporte CanBus.

### CV100LG



Cámara de tablero (DashCam) LTE Cat 4 de doble lente para telemática.

### GL521MG



Rastreador LTE, larga duración, a prueba de agua con carga inalámbrica.

 11 2053-8882

 +54 9 11 7018 8099

 ventas@itegogps.com

 www.itegogps.com

# Digitaliza las operaciones de los guardias de seguridad

Optimización de tareas

*Surgen nuevas alternativas para hacer más eficiente el control de rondas y la tarea de los guardias en general. Además de mejorar la eficacia de operativa, las nuevas herramientas tecnológicas contribuyen a elevar los estándares de seguridad del lugar y el prestigio de la empresa prestadora del servicio.*



Una preocupación constante de las empresas de seguridad es contar con la certeza de que sus guardias realizan las actividades que deberían en el tiempo y forma especificados. Y es que las labores de los guardias de seguridad, como el resguardo de instalaciones o la realización de inspecciones y rondines, son tareas críticas que deben realizarse con el máximo cuidado.

La tecnología, en la actualidad, permite una visibilidad completa de esas actividades, como qué hacen, en dónde están, cuál es su ruta, los eventos y alertas que generaron, los formularios contestados e inspecciones realizadas, entre otras, todo desde un ecosistema centralizado que permita la reacción inmediata y ayude en la toma de decisiones.

La seguridad privada requiere garantizar la prestación de servicios eficientes, de calidad y que brinden la protección que los clientes buscan. La evolución de la tecnología trascendió la comunicación y se infiltró en industrias que buscan optimizar procesos. En el mundo de la seguridad, surgieron así soluciones de rastreo y gestión que no solo facilitan el trabajo de los guardias, sino que también mejoran la eficiencia y la seguridad en general.

**LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA GESTIÓN DE GUARDIAS**  
En los últimos años fuimos testigos



de una revolución en la gestión de guardias y personal de seguridad. Las antiguas libretas de registro a lápiz y papel y los métodos manuales fueron dejando paso a soluciones más inteligentes y efectivas. El surgimiento de las soluciones de rastreo, así como el desarrollo de aplicaciones enfocadas a la seguridad y gestión, marcaron un hito en la forma en que los guardias llevan a cabo sus labores diarias. Adicionalmente, estas nuevas tecnologías ofrecen una visibilidad y seguimiento de todas las actividades realizadas por el personal de seguridad.

## ¿CÓMO SE DIGITALIZARON LAS OPERACIONES DE SEGURIDAD?

- Ubicación en tiempo real: la tecnología de rastreo permite a los supervisores conocer la ubicación exacta de los guardias, garantizando una cobertura completa y una

respuesta rápida ante cualquier incidente. Si esto se logra mediante smartphones y sin la necesidad de adquirir hardware adicional, se trata de un valor agregado para las empresas de seguridad que además de reducir costos, les permite hacer uso de funciones avanzadas como las que te compartimos a continuación.

- Bitácoras y registro de actividades: las soluciones tecnológicas encaminadas al registro de actividades eliminan la necesidad de llevar registros manuales, proporcionando informes detallados de las actividades de cada guardia. Esto puede lograrse mediante formularios que quedan almacenados en la nube para su posterior consulta.
- Establecimiento de puntos de control: estas soluciones permiten la creación de puntos de control para asegurar que los guardias cumplan

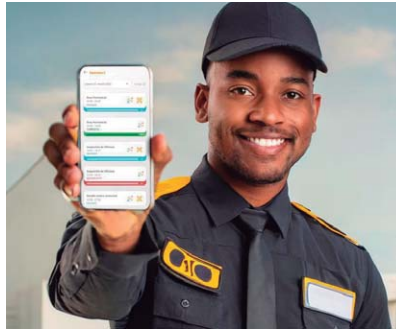


con sus rondines y verifiquen áreas críticas según lo programado. Esto puede realizarse mediante el escaneo de códigos QR para verificar los puntos de control que deben cumplir los guardias. Pueden establecerse requisitos para este escaneo (por ejemplo, que sólo sea en cierta hora y fecha) para evitar malas prácticas.

- **Comunicación instantánea:** estas tecnologías facilitan la comunicación instantánea entre supervisores y guardias, permitiendo tener una respuesta rápida y coordinada ante situaciones de emergencia. Además, el recibir una notificación cuando un rondín está por comenzar y contar con el itinerario que deben realizar, facilita las labores de vigilancia.

Además de todas estas características ofrecidas por las aplicaciones de rastreo y gestión de guardias, existen otras soluciones encaminadas a aumentar la productividad del personal de seguridad. Entre ellas:

- **Plataforma para medir estados productivos** que mida el tiempo que los guardias realizaron diversas ac-



tividades (realizando rondines, haciendo inspecciones, monitoreando cámaras, etc.).

- **Plataforma para analizar el rendimiento** de los guardias que centralice y grafique la información del personal para hacer análisis y comparaciones (distancias recorridas, formularios contestados, reportes enviados, incidencias reportadas, alertas, entre muchas más).

#### UTILIZA UN ECOSISTEMA PARA LA GESTIÓN DE LA SEGURIDAD

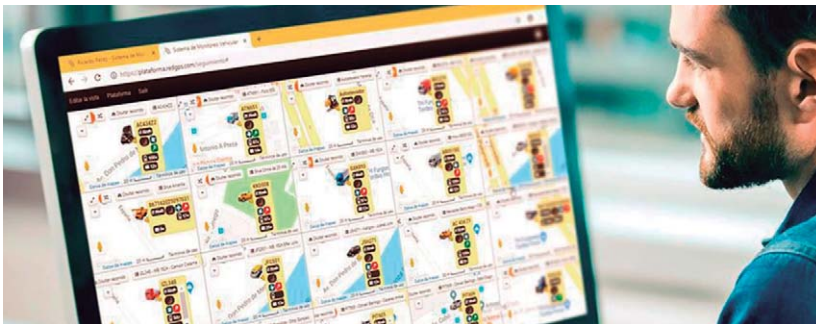
Todas estas tecnologías se complementan con otras más tradicionales pero muy utilizadas. Por mencionar

un par de ellas, un Centro de monitoreo que centralice las alertas y eventos que surjan durante el día a día, además de una Solución de video wall para realizar seguimiento múltiple y simultáneo a Activos o personal. Con todas estas herramientas de tu lado, no habrá situaciones sin atender o sin una respuesta rápida.

Las aplicaciones de rastreo y gestión sin dudas transformaron la manera en la que los guardias y personal de seguridad llevan a cabo sus funciones. Estas herramientas no solo mejoran la eficacia operativa, sino que también elevan los estándares de seguridad en entornos que requieren una vigilancia que reduzca al mínimo las vulnerabilidades. Adoptar estas tecnologías no solo es una opción inteligente, sino una necesidad para las empresas que buscan un enfoque más proactivo y eficiente en la seguridad.

El Ecosistema IoT de RedGPS ofrece todas estas soluciones y muchas más a las empresas de rastreo GPS y seguridad. Acompañamos a las empresas y atendemos todas sus necesidades con soluciones especializadas. ¿Es una empresa de seguridad que busca todos estos beneficios en una solución centralizada y con gran capacidad de integración? Nosotros brindamos la capacidad de controlar y monitorear digitalmente procesos de sus guardias y personal de seguridad.

Para ello, los interesados pueden solicitar una Demo y comprobar el potencial de las soluciones de RedGPS. ■



# SEGURPLUS INSTALAMOS EN TODA LA ARGENTINA

- ✓ ALARMAS Y CCTV CON MONITOREO 24/7
- ✓ ATENCIÓN AL GREMIO
- ✓ COORDINAMOS INSTALACIONES EN TODO EL PAÍS
- ✓ MONITOREO MAYORISTA

 [segurplusseguridad.com.ar](http://segurplusseguridad.com.ar)

 249 450 1622

 [contacto@segurplusseguridad.com.ar](mailto:contacto@segurplusseguridad.com.ar)

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



App Tracker marca blanca

# Digitalización de tareas y servicios de campo.

Una app personalizable de acuerdo a las necesidades de cada uno de tus clientes.



Botones de cambio de estado (OnStatus)



Botones con eventos personalizables



Ingreso y egreso de visitas y proveedores



Seguimiento en tiempo real



Formularios dinámicos



Autenticación del conductor



Perfiles de usuario

## ¡Contáctanos!

@redgpsplataforma

RedGPS

@Redgps

redgps.com

RedGPS

@RedGPSLatam



## Gestión de rondines

Controla y gestiona los rondines de tus guardias mediante smartphones y sin gastar en hardware adicional. Valida puntos de control con códigos QR, cuenta con perfiles para cada guardia, reportes para supervisores y funcionamiento offline. Centraliza tus rondines en una plataforma.



## Centro de monitoreo

Centraliza las alertas recibidas en plataforma, registra incidentes y establece procedimientos de acción para resolverlos. Puedes enviar comandos a los dispositivos GPS al recibir una alarma. Actúa rápido ante cualquier imprevisto.



## Monitoreo múltiple

Crea tu video wall con los Activos más importantes para integrarlos en tu centro de monitoreo. Monitorea los eventos de cada Activo, mira los recorridos y consulta el estado del tráfico en tiempo real. Enfoca la atención en lo más importante.



**¡Solicita una demo!**

Prueba el ecosistema de RedGPS.



# 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](http://www.dcm.com.ar)





P ▲ R ▲ D O X™

**HIKVISION**



**Western Digital®**

**ZKT<sub>ECO</sub>**

**TAKEX®**

**ANVIZ**

y las mejores marcas,  
junto a un servicio pre y post venta de calidad,  
encontralos en

[www.fiesa.com.ar](http://www.fiesa.com.ar)

CCTV • INTRUSIÓN • CONTROL DE ACCESOS • VIDEOPORTEROS • CERCOS  
ELECTRIFICADOS • SISTEMAS CONTRA INCENDIOS • CONECTIVIDAD •  
ENERGÍA • RASTREO SATELITAL • MONITOREO

**Casa Central:** Av. de los Incas 4154, [1427] Villa Ortúzar, CABA

**Expedición:** Llerena 2578, [1427] Villa Ortúzar, CABA

[www.fiesa.com.ar](http://www.fiesa.com.ar)



# Digifort, la plataforma de gestión de video más requerida

Videovigilancia urbana

*El VMS diseñado por la empresa de San Pablo es uno de los más utilizados en nuestro país. La robustez del sistema y sus múltiples funciones lo ubican entre los más elegidos por municipios de todo el país.*



Juan Pablo Moraes  
Gerente regional de Digifort  
para Conosur & Perú  
jpmoraes@digifort.com

Digifort, la plataforma de gestión de video más utilizada en videovigilancia urbana por los municipios

<https://www.youtube.com/watch?v=SMBf15LEuJs>

Con más de quinientos municipios en la Argentina utilizando el software para la gestión y monitoreo de las cámaras de seguridad en la vía pública, Digifort se convirtió en la plataforma de gestión de video profesional (VMS) N°1 en video vigilancia urbana.

Digifort supo conquistar el mercado de seguridad ciudadana brindando una plataforma capaz de integrarse con el 99% de las cámaras existentes en el mercado, lo que permite a sus clientes reutilizar las cámaras instaladas, sin importar su marca y/o modelo, además de poder sumar

cámaras nuevas de cualquier fabricante, teniendo la tranquilidad que van a ser compatibles con el sistema. Esta es una ventaja adicional, ya que el usuario cuenta con una plataforma estable, robusta, fácil de usar y con soporte propio de la marca 100% gratuito de por vida.

“En la actualidad las ciudades buscan soluciones robustas, capaces de integrar cámaras y otros dispositivos adquiridos en distintas etapas o gestiones, donde no siempre se utiliza una única marca. A esto debemos sumar que pueden lograr una gestión y uso fácil para los operadores.

Eso es lo que brinda Digifort desde el momento en que se instala”, indicó el gerente regional de Digifort para Conosur & Perú, Juan Pablo Moraes.

“Existen más de 500 ciudades en la República Argentina que utilizan Digifort como plataforma de gestión de videovigilancia. Tenemos como clientes a algunas de las ciudades más grandes y pobladas del país, que cuentan con más de 5.000 cámaras instaladas así como ciudades o pueblos pequeños con 10 o 12 cámaras, a los que desde Digifort damos soporte y atención personalizada. Eso nos permite lograr una cercanía con





# VMS

## SISTEMA DE GESTIÓN DE VIDEO

Soluciones inteligentes integradas



+20 VERSÁTILES ANALÍTICAS DE CONTENIDO DE VIDEO

**ANALÍTICAS VCA**

**ANALÍTICAS AVANZADAS IPX**

ARQUITECTURA ABIERTA

COMPATIBLE CON EL 99% DE LAS CÁMARAS IP

**RECONOCIMIENTO DE PLACAS**

**BIOMETRÍA FACIAL**

INTEGRACIÓN CON CONTROLES DE ACCESO Y OTROS DISPOSITIVOS DE RED

REVISIÓN RÁPIDA & POTENTE FUNCIÓN DE EXPORTACIÓN

RÁPIDO FAILOVER

**INTEGRACIÓN POS**

**ANÁLISIS FORENSE**

FLEXIBLE & ESCALABLE PERMITE ABORDAR NECESIDADES ÚNICAS Y CAMBIANTES

Llegue más lejos con Digifort

✉ [operaciones@digifort.com](mailto:operaciones@digifort.com)

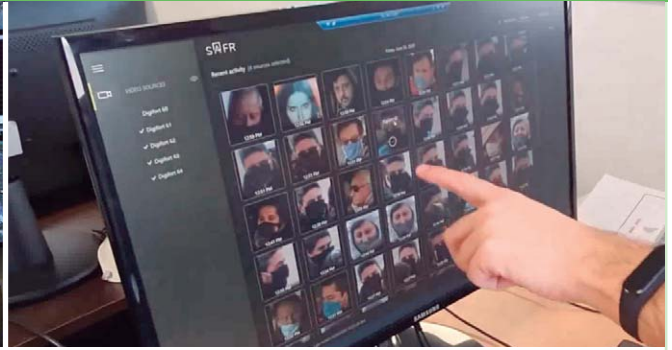
🌐 [www.digifort.com](http://www.digifort.com)

📱📺📷📺📺 DigifortLatam





Centro de Monitoreo Urbano de la Municipalidad de Tres de Febrero, con más de 2.000 cámaras en funcionamiento, integraciones con botones de pánico y lectura de matrículas.



Sistema de Reconocimiento Facial de Digifort (Powered by SAFR®) implementado en la Municipalidad de Villarino, Provincia de Buenos Aires.

el cliente que otros competidores no poseen y nos lleva a entender las necesidades de las ciudades para continuar sumando funcionalidades que permitan asistir en la mejora de la seguridad pública”, dijo el directivo.

### INSTALACIÓN EN TRES DE FEBRERO

El Centro de Monitoreo Urbano de la Municipalidad de Tres de Febrero cuenta con más de 2.000 cámaras en funcionamiento, integraciones con botones de pánico y lectura de matrículas.

Entre las funciones que más utilizan los municipios son los Object Links, que permiten la creación de iconos semitransparentes, los cuales el operador puede clickear de manera de pasar a la próxima cámara por ejemplo en la próxima esquina. Esta herramienta es de vital importancia en el seguimiento de personas y/o vehículos por las calles de una ciudad, lo cual permite realizar esa tarea eficazmente para evitar que alguna persona o vehículo pueda darse a la fuga fácilmente. Esta función, los operadores la tienen disponible tanto en la visualización en vivo como en la búsqueda de grabaciones, lo que les permite el ahorro de cientos de minutos al momento de realizar búsquedas o realizar un seguimiento en las tareas diarias.

En cuanto a los “Object links”, es una función agregada por Digifort que permite la navegación entre cámaras de una forma rápida y sencilla.

Otra función muy buscada por las ciudades es la posibilidad de tener un mapa con la ubicación y el estado de las cámaras y otros dispositivos, para que los operadores puedan visualizar rápidamente la ubicación de cada una de ellas cámaras sector o esquina de la ciudad y así para poder ver en tiempo real que está sucediendo en

un punto determinado de la ciudad.

Digifort también permite que ante un evento, como el accionamiento de un botón de pánico, analíticas o lecturas de matrículas, entre otras opciones, el mapa se posicione automáticamente en el sector de interés para que el operador pueda rápidamente ver las cámaras alrededor del evento.

### MÁS FUNCIONES

Como funciones extra, el VMS de Digifort permite que las ciudades pueden sumar módulos adicionales a sus sistemas, como el sistema de lectura de matrículas o patentes, que puede ser utilizado con cualquier cámara existente siempre y cuando cumpla con los requisitos de imagen recomendados y mediante los cuales pueden generar alertas ante vehículos dentro de una lista determinada.

“Nuestro sistema de LPR es uno de los más eficaces del mercado, permitiendo lecturas efectivas en bajas y altas velocidades. El software genera eventos ante la lectura de una matrícula que se encuentre dentro de una lista de vehículos, sin cantidad límite de carga. Adicionalmente, el VMS permite la integración con bases de datos policiales o del DNRPA”, destacó Moraes.

“Como módulo adicional a la lectura de matrículas, Digifort cuenta con el módulo LPR Signage, que permite la muestra de las patentes leídas por la plataforma Digifort en cualquier pantalla LED, una herramienta que se viene utilizando en múltiples municipios del país y una gran ayuda como factor disuasivo y que muestra a los vecinos el control vehicular existente”, amplió.

“Actualmente estamos recibiendo una gran cantidad de consultas por parte de ciudades para la implementación de sistemas de reconocimiento facial, una herramienta muy eficaz

en la búsqueda de sospechosos, ya que no solamente permite la integración con bases de datos policiales o del Renaper, sino que también permite generar una base de datos propia dentro del sistema para la búsqueda de sospechosos, sin descuidar la privacidad de las personas”, dijo Moraes acerca de esta herramienta de Digifort que permite la captura e identificación únicamente de las personas dentro de una lista de búsqueda, sin almacenar datos sensibles de los ciudadanos.

### ANÁLISIS FORENSE

Otro de los módulos demandados es el de Análisis Forense, que permite la revisión de horas de video en cuestión de minutos, pudiendo aplicar filtros de búsqueda como tipo de objetos, donde se puede diferenciar personas y distintos tipos de vehículos, dirección de circulación, color y vestimenta, entre otros.

Digifort es una de las plataformas más versátiles del mercado, con una de las mejores relación costo-beneficio existentes, permitiendo también la integración de múltiples sistemas y dispositivos. “Tenemos una gran cantidad de clientes que han implementado integración no solamente con cámaras sino por ejemplo con botones antipánico para paradas seguras, sistemas de Smart Cities e IoT, sistemas de alarmas vecinales, sistemas de semáforos inteligentes, entre otros, esta versatilidad es otro de los grandes motivos que llevaron a Digifort a ser la plataforma más utilizada para seguridad ciudadana en la Argentina”, concluyó Juan Pablo Moraes.

La municipalidad de Avellaneda cuenta con múltiples centros de monitoreo descentralizados implementados con la plataforma Digifort. ■



# DIALER

SEGURIDAD ELECTRONICA  
SIEMPRE HACIA LO NUEVO



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

**DIALSEC**

**cofem**,s.a.  
1973

**DEKSOR**

**Honeywell**

**Acob**

**POLARIS**  
energy systems

**SYSTEM  
SENSOR**

**HIKVISION**

Líder de la industria de Video Vigilancia Mundial

**alhua**  
TECHNOLOGY

**SOYAL**

**SEAGATE**

**Pyronix**

**TAKEX**  
DPAUK

**digifort**

**FIRE-LITE Alarms**  
by Honeywell

**EBS**

**DIALER**



**IDEAS &  
SOLUCIONES**

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



VIA WHATSAPP

CONSULTAS COMERCIALES  
+549 11 6022 4403

SOPORTE TECNICO  
+549 11 5568 3532



DialerSeguridad



Dialermedios



Dialermedios



Dialermedios

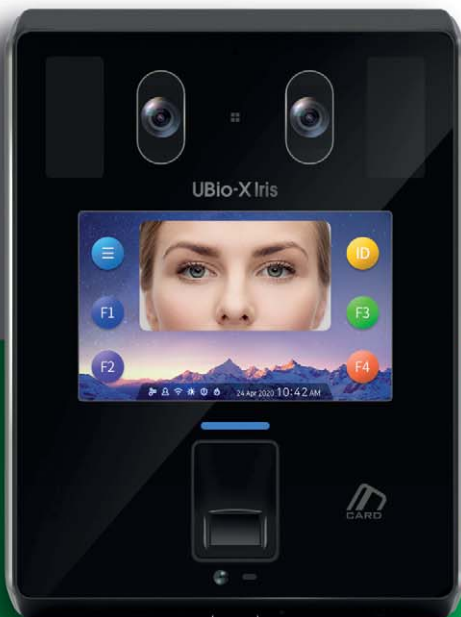


DialerMedios

## Incorporará la última tecnología en soluciones de control de accesos

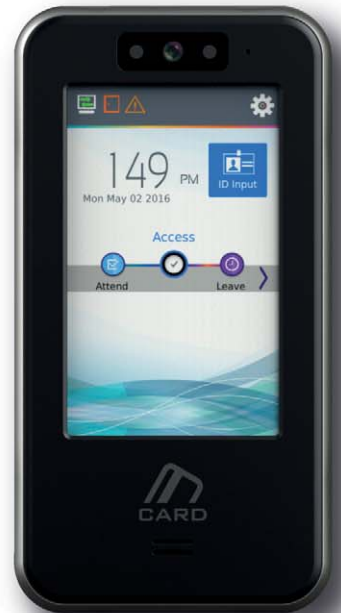
### UBIO-X IRIS

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.







SF TECHNOLOGY



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



**HIKVISION**



**Pyronix**  
HIKVISION



**Honeywell**

**PELCO**

En unión con  
**grandes  
marcas**



**EBS**

**ahua**  
TECHNOLOGY

**DSC**



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



www.sf-technology.com



(+54) 11-4923-0240

# Análisis de riesgos de seguridad

*El principio de incertidumbre de Heisenberg*

*La vulnerabilidad de un sistema informático puede estar determinada por varios factores, pero siempre basados en el conocimiento que el atacante tenga del mismo. Ampliamos un poco más el espectro y analizamos la vulnerabilidad de la seguridad en diferentes entornos.*



Alfredo Yuncoza  
Presidente del Hispanic  
Advisory Board, IFPO  
ayuncoza@gmail.com

**E**l principio de incertidumbre de Heisenberg es uno de los pilares fundamentales de la física cuántica, que rige el comportamiento de las partículas subatómicas, como los electrones, los protones o los fotones. Establece que existe una relación inversa entre la precisión con la que se puede medir la posición y el momento de una partícula, de tal forma que, si se conoce con exactitud uno de estos parámetros, el otro se vuelve completamente indeterminado. Esto significa que hay un límite insuperable en la capacidad de conocer y predecir el estado futuro de un sistema cuántico, lo que introduce una incertidumbre o indeterminación en el nivel más fundamental de la realidad.

Tiene una gran relevancia para los análisis de riesgos de seguridad, que son procesos sistemáticos que buscan identificar, evaluar y mitigar los posibles eventos adversos que podrían comprometer la integridad, disponibilidad o confidencialidad de un sistema o sus componentes. Estos eventos pueden estar sujetos a factores aleatorios, desconocidos o impredecibles que escapan al control o al conocimiento del analista, lo que implica que no se puede tener una certeza absoluta sobre el estado actual o futuro de un sistema complejo, sino solo una probabilidad basada en la información disponible.

Algunos ejemplos de cómo se aplica el principio de incertidumbre de Heisenberg a los análisis de riesgos de seguridad son los siguientes:

- La vulnerabilidad de un sistema informático puede estar determinada por el nivel de conocimiento que

tenga un atacante sobre su arquitectura, configuración o código fuente. Estos elementos pueden contener información sensible o crítica para el funcionamiento del sistema, por lo que se intenta protegerlos mediante técnicas de ocultación, cifrado u ofuscación. Sin embargo, cuanto más se intenta ocultar esta información, más se reduce la capacidad de detectar y corregir posibles errores o fallos en el sistema, lo que aumenta el riesgo de que se produzca un mal funcionamiento o una intrusión.

- La fiabilidad de un sistema criptográfico puede estar determinada por el nivel de dificultad que tenga un atacante para romper el algoritmo o la clave utilizados para cifrar o descifrar los datos. Estos elementos pueden garantizar la seguridad y la privacidad de la información transmitida o almacenada, por lo que se intenta aumentar su complejidad y su longitud. Pero, cuanto más se intenta aumentar esta dificultad, más se incrementa el tiempo y los recursos necesarios para realizar las operaciones criptográficas, lo que puede afectar al rendimiento o a la usabilidad del sistema.

- La seguridad de un sistema nuclear depende de la capacidad de regular las reacciones en cadena que se producen en el reactor. Estas reacciones liberan una enorme cantidad de energía y calor, que deben ser controlados mediante sistemas de moderación, refrigeración y seguridad. Lo que implican un aumento de la complejidad y el riesgo del sistema nuclear, ya que estos sistemas pueden fallar o ser insuficientes para evitar una situación crítica. Estos eventos pueden causar graves daños al medio ambiente y a la salud humana, por lo que se requiere un alto nivel de precaución y vigilancia en el diseño y la operación de los sistemas nucleares.

- La estabilidad de un sistema financiero puede estar determinada por el nivel de regulación que se tenga sobre las actividades económicas que se realizan en el mercado que pueden generar beneficios y oportunidades para los agentes económicos, por lo que se intenta regularlas mediante normas, leyes e instituciones. Sin embargo, cuanto más se intenta regular estas actividades, más se reduce la eficiencia y la innovación del mercado, lo que puede provocar distorsiones, ineficiencias o crisis económicas.

- La protección de un sistema ecológico puede estar determinada por el nivel de intervención que se tenga sobre los procesos naturales que ocurren. Estos pueden mantener el equilibrio y la diversidad del ecosistema, por lo que se intenta intervenir en ellos mediante acciones de conservación, restauración o gestión. Pero, cuanto más se intenta intervenir, más se altera el equilibrio y la diversidad del ecosistema, lo que puede generar impactos negativos.

## CONCLUSIÓN

El principio de incertidumbre de Heisenberg puede ofrecer una perspectiva valiosa para los análisis de riesgos de seguridad, al reconocer que la medición y la predicción de los fenómenos complejos implican inevitablemente una pérdida de información y una introducción de incertidumbre.

Al aplicar este principio a los escenarios de seguridad, se puede mejorar la capacidad de anticipar y responder a las amenazas emergentes, así como de evaluar las consecuencias potenciales de las acciones preventivas o reactivas. El principio de incertidumbre no implica una renuncia a la búsqueda de conocimiento, sino una invitación a adoptar una actitud más humilde y reflexiva ante la complejidad del mundo. ■





● detnov



**Nuestra tecnología,  
tu tranquilidad asegurada**

[www.securityone.com.ar](http://www.securityone.com.ar)



*Premiados Nuevamente...*



**¡DISTRIBUIDOR DEL AÑO!**

**“Million Dollar Award”  
en Argentina**

Llegar es importante  
mantenerse,  
**“MUCHO MÁS”**

*Gracias a nuestros clientes  
por acompañarnos “SIEMPRE”*



Simplemente...

 **NOTIFIER**<sup>®</sup>  
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

## Control de accesos ASI7213K-W de Dahua



Dahua, marca distribuida por Big Dipper, presenta al mercado el equipo de control de acceso ASI7213K-W, diseñado para uso en parques, comunidades, centros de negocios y fábricas. Es un equipo ideal para lugares como edificios de oficinas, edificios gubernamentales, escuelas y estadios, destacándose por su velocidad de reconocimiento.

El ASI7213K-W puede funcionar tanto como un equipo autónomo, gracias a su webservice embebido, o conectado a un software centralizado para facilitar la gestión de usuarios, horarios, permisos de acceso, entre otros.

### CARACTERÍSTICAS

- Pantalla táctil de 7".
- Capacidad para 50,000 usuarios, 50,000 rostros, 50,000 contraseñas, 100,000 tarjetas y 300,000 registros.
- Múltiples métodos de verificación incluyendo rostro, tarjetas y códigos QR.
- Capacidad de reconocer hasta 6 rostros en simultáneo.
- Certificación IP65
- Soporta módulos externos: AS-

F7K-F (huellas), ASF7K-Q (códigos QR) y ASF7K-FQ (huellas + QR)

- Admite de visualización del código de salud y mensaje de voz
- Admite alarma de anomalía y mensajes de voz
- Advertencia de falta o bloqueo de mascarilla
- Rango de medición de temperatura de 30°C~ 45°C
- Plataforma de gestión DSS-EX-PRESS
- Instalación interior

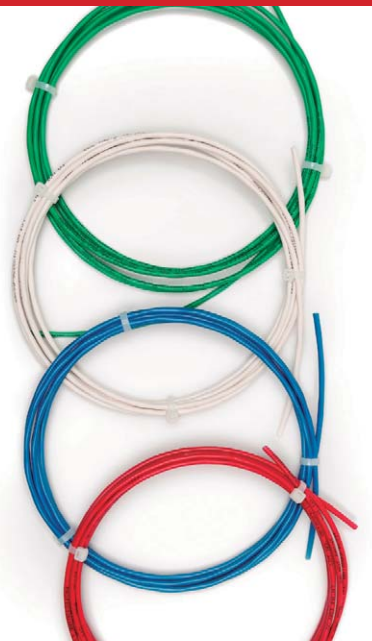
Una característica para destacar de este equipo es la posibilidad de conectarle módulos externos que permitirán agregar métodos de reconocimiento adicionales al reconocimiento facial ya incorporado en el equipo, permitiendo personalizar cada acceso de una empresa, discriminando por nivel de seguridad requerido en cada caso puntual.

Big Dipper dispone de un amplio departamento de asesoramiento y posventa, mediante el cual apoya a sus clientes en la resolución de sus proyectos y brinda soporte técnico integral desde el inicio mismo de su ejecución. ■

Big Dipper

BIG DIPPER  
+54 11 5278-0022  
ventas@bigdipper.com.ar  
www.bigdipper.com.ar

## Detector lineal de calor Protectowire



El detector lineal de calor Protectowire es un cable patentado que detecta el calor en cualquier punto de su extensión. El cable del sensor está compuesto por dos conductores de acero aislados de manera independiente y un polímero sensible al calor.

Se trata de un sensor digital de temperatura fijo, por lo que es capaz de iniciar una alarma una vez que se alcanza la temperatura de activación. Cuando se alcanza esa temperatura, el aislamiento de polímero sensible al calor cede, lo que permite que los conductores internos entren en contacto y activen una señal de alarma. Esta acción se da en el primer punto caliente en cualquier punto de la extensión del detector. No es necesario que se caliente una longitud específica para que se active la alarma, ni se debe calibrar el sistema para compensar los cambios en la temperatura ambiente instalada.

El detector lineal de calor tiene la ventaja de tener cobertura de línea

con sensibilidad de puntos.

### CARACTERÍSTICAS

- Cobertura en línea y sensibilidad continua.
- Siete de temperatura de la alarma.
- Capacidad para resistir a condiciones ambientales severas.
- Aprobado para áreas peligrosas.
- Fácil de instalar, probar y acoplar.
- Compatible con otros dispositivos de activación en el mismo circuito.

El detector lineal de calor es ideal para los peligros industriales de alto riesgo, así como para muchos tipos de aplicaciones comerciales. Además, ofrece ventajas únicas sobre otros tipos de detectores, especialmente cuando la instalación es difícil o las condiciones ambientales son severas.

Cumple con los estándares de seguridad intrínseca y está aprobado por Factory Mutual (FM) para Clase I, II o III, div. 1, y los grupos de las áreas peligrosas A, B, C, D, E, F y G aplicables. ■



FPS  
53 +54 11 2106-7783  
ventas@fpssa.com.ar  
www.fpssa.com.ar





TRUE DIGITAL SYSTEMS

**ELEVANDO LOS ESTÁNDARES EN  
CADA PROYECTO DE SEGURIDAD**



 **FIRE-LITE ALARMS**  
by Honeywell

## **INNOVACIÓN QUE PERDURA**

Paneles, detectores, módulos,  
tecnología inalámbrica Swift.



**VESDA**  
by xtralis

## **DETECCIÓN POR ASPIRACION**

Detección temprana, robusta  
y de fácil mantenimiento.

## **UN MUNDO DE SOLUCIONES**

Paneles modulares,  
Audioevacuación,  
comunicación en red,  
integración, detección avanzada.



 **NOTIFIER**  
by Honeywell

[www.tdsintl.com](http://www.tdsintl.com)

[info@tdsintl.com](mailto:info@tdsintl.com)

Manuel Alberti 339 - Villa Lynch- Buenos Aires  
Rivadavia 4075 - Los Boulevares - Córdoba

**GALA** Regulating  
Systems

 **SHURJOINT**<sup>®</sup>

 **SYSTEM  
SENSOR**

**VIKING**<sup>®</sup>

 **PROTECTOWIRE**  
FireSystems



**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](http://www.tuv.com)  
ID: 3102642996

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



# DETECCIÓN DE INCENDIOS



ENGINEERED SYSTEMS LATAM DEALER



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

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

 **iselec**  
Integración de seguridad electrónica

## Nueva línea de Switches industriales



Integrante de la nueva línea Cygnus de switches industrial, el modelo CY-S5508-BT-DC es un switch Industrial de 8 puertos y 2 puertos SFP con administración en capa 2. Todos los puertos RJ-45 de enlace descendente admiten PoE hasta 45 W de potencia por puerto. Se puede configurar por software para que entregue hasta 90 W de potencia para el puerto 1, deshabilite PoE para el puerto 2 y entregue hasta 45 W para los puertos 3 a 8.

El switch admite funciones POE Watchdog, que pueden detectar y reiniciar la cámara automáticamente si deja de funcionar. Es compatible con la tecnología Q-PoE (Quick PoE), que permite el suministro de energía PoE inmediatamente después del inicio del conmutador sin esperar el control del software del sistema del conmutador. Es compatible con la

tecnología P-PoE (Perpetual PoE), que permite el suministro de energía PoE sin interrupción cuando el conmutador se reinicia y restaura la red rápidamente.

Admite fuente redundante de voltaje 12 a 57 VCC y está diseñado para aplicaciones de alta disponibilidad. (no incluidas)

Cumple con el estándar IEEE 802.3 af/at/bt.

### CARACTERÍSTICAS DESTACADAS

- Protección contra descarga de contacto de 6 kV y de aire de 8 kV
- Protección ESD
- Diseño de carcasa metálica sin ventilador
- Instalación en riel DIN/montaje en pared/escritorio
- DMS (Dashboard management system) ■

## Personalización de la app Hellgrün Check

¡NUEVA IMPLEMENTACIÓN!

PERSONALIZACIÓN DE LA APP



Hellgrün



HELLGRÜN  
+54 9 11 2617-3712  
ventas@hellgrun.com.ar  
www.hellgrun.com.ar

En Hellgrün el principal objetivo es brindar productos innovadores, funcionales y de calidad. En ese sentido, la empresa escucha a los usuarios y clientes que forman parte de la comunidad Hellgrün, para estar atentos a sus solicitudes y requerimientos.

Así, partir del intercambio de experiencias en el Club Hellgrün, el foro donde los usuarios se encuentran con los desarrolladores y técnicos, la empresa decidió implementar en la App full en tiempo real, Hellgrün Check que permite personalizar los colores de la interfaz e incluir dentro de la App el logo de la empresa o emblema.

Hellgrün Check es una herramienta innovadora que ofrece una amplia gama de funciones para el automonitoreo y el monitoreo. Incluye funciones avanzadas, lo que permite a los usuarios clientes gestionar sus paneles y personalizarlos de acuerdo a sus necesidades.

La aplicación ofrece un sistema de administración de usuarios altamente personalizable y roles definibles, brindando un control preciso sobre niveles de acceso. Esto significa que pueden controlar los usuarios y asignar diferentes permisos y roles a cada uno, así como personalizar los nombres de las zonas y crear reglas

de aviso de falta de activación y/o desactivación. Además, los clientes pueden ver en tiempo real el estado de su panel y las zonas, incluso si el panel está desarmado.

Por otro lado, cuenta con un sólido método de gestión de eventos que involucra a los usuarios a través de notificaciones, seguimiento de usuarios informados y la función de mensajes en tiempo real.

Las estaciones de monitoreo pueden aprovechar toda la información relevante que se envía mediante el protocolo SIA-DC09 de modo tal de registrar adecuadamente e integrar con otros sistemas y procesos internos.

### HELLGRÜN CONECT

Hellgrün Connect es una poderosa e innovadora plataforma que permite gestionar y monitorear las alarmas de una manera sencilla, rápida y segura, con la posibilidad de observar los parámetros y el estado de las alarmas de manera remota y en tiempo real. De diseño simple y amigable, incluso los usuarios con poca experiencia con este tipo de plataformas pueden navegar y aprovechar sus capacidades con facilidad, ya que el sistema fue diseñado pensando en la simplicidad sin sacrificar la eficacia. ■





# JETFLEX TECHNOLOGY



LOS MOTORES PARA PORTONES  
MÁS RÁPIDOS DEL MUNDO



Alta velocidad  
de accionamiento



Bajo consumo  
de energía eléctrica



Bajo consumo en la batería  
de la central



Baja temperatura  
durante el  
funcionamiento



# 24V

EFICIENCIA ENERGETICA  
DE ALTO RENDIMIENTO



Bajo consumo  
de energía eléctrica



Cargador de batería  
incluido en la central



Utiliza baterías  
de bajo consumo



Permite recarga  
por energía solar



Baja temperatura  
durante el  
funcionamiento

15 3269 6309

ppa.com.ar

contacto@ppa.com.ar

ppaargentinaok

ppaargentinaok

ppa argentina

# LA TECNOLOGÍA AVANZA Y JUNTO A USTEDES SEREMOS PARTE

*Siendo la marca líder en el mercado. Contamos con una línea completa de automatización para un máximo confort y seguridad.*



CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA  
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

[www.seg.com.ar](http://www.seg.com.ar)

Seguinos en:   

# SEG

INTERNATIONAL



# LANZAMIENTO MÓDULOS WI-FI DE 1 Y 4 CANALES



**4 CANALES**



**1 CANAL**

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

**Disponible para:** android  |  iOS

CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA  
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

[www.seg.com.ar](http://www.seg.com.ar)

**SEG**

INTERNATIONAL  
INTERNATIONAL

## Terminal autónoma de reconocimiento facial Uface 5 PRO



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

Uni-Ubi sigue presentando novedades en el mercado argentino con productos de alta calidad y performance a precios muy competitivos. En este caso, llega el modelo Uface 5 Pro en sus tres versiones, que se adaptan a los más exigentes requerimientos.

Todos los modelos tienen como principal método de identificación el reconocimiento facial, muy veloz, seguro y efectivo.

La serie Uface 5 Pro es un terminal todo en uno de reconocimiento facial basado en inteligencia artificial que presenta alta confiabilidad y alto rendimiento, aplicable para brindar una tasa de reconocimiento de alta velocidad con una precisión inigualable.

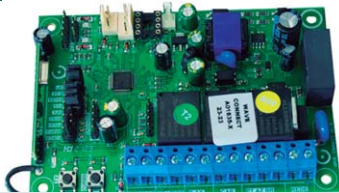
Son equipos que cuentan con protección IP65 pudiendo ser utiliza-

dos tanto para control de asistencia, control de producción y control de accesos, el cual se integra con otros sistemas a través de las diferentes interfaces, TCP/IP, RS232, entradas y salidas auxiliares y Wiegand configurable.

### UFACE 5 SERIES

- Uface5 Pro es un equipo solo de reconocimiento facial de hasta 10.000 rostros.
- Uface5 Pro FP adiciona un lector de huella digital (apto para intemperie)
- Uface5 Pro QR, incluye un lector QR especial que permite utilizar una plataforma externa para la identificación de los usuarios o visitantes. Uni-Ubi ofrece, además, software de administración y las SDK gratis para integración con cualquier desarrollo de terceros. ■

## Nuevas centrales NS Connects



SEG  
83 +54 11 7078-2021  
info@seg.com.ar  
www.seg.com.ar

SEG International incorpora al mercado una innovadora tecnología en sus centrales electrónicas, las nuevas centrales Connects, que ahora vienen con entrada de red preparada para el uso del SETUP. Además de poder transformar los motores en WiFi, también brindará en la función instalador una sencilla y rápida programación por la APP de SEG.

Compactas y robustas, estas centrales también cuentan con relé auxiliar y jumper selectores de funciones.

### PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

- Ajuste da rampa
- Ajuste de freno
- Ajuste da fuerza del motor
- Función reversión
- Compatible con el SEG Setup ■



## EXCELENCIA EN MONITOREO MAYORISTA

### Ventajas



- ✓ Tarifa plana
- ✓ Llamados en nombre de su empresa
- ✓ Soporte técnico
- ✓ Operadores altamente calificados
- ✓ Acceso a plataforma

Tu aliado perfecto para que puedas brindar a tus clientes el servicio de seguridad que necesitan



Soluciones para Monitoreo de Kioscos, GPS y Control de Flotas





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







# Cables?

## Somos especialistas!!

**Fabricación  
y Producción**  
de cables  
especiales



**CABLEFACTORY**

**Máxima calidad de producción**  
**Mejor costo beneficio**  
**Normas y Especificaciones**

*Telecomunicaciones, CCTV/CATV,  
Energía, Comunicaciones, Redes Lan  
o cualquier cable especial bajo  
especificaciones de nuestros clientes.*



Socio Activo

**CASEL**  
CÁMARA ARGENTINA  
DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA





# NO PIERDAS MÁS PRESUPUESTOS



Programación completa  
vía app en 5 minutos!



Mejor rentabilidad del  
mercado, gana más!



Instalación inalámbrica  
en 45 minutos!



Precio ultra competitivo al  
instalador y accesible al  
usuario final!



Precio regulado en  
Mercado Libre para que  
no tengas sorpresas!



Constante inversión  
en publicidad para  
facilitarte la venta!

## MARSHALL SIEMPRE TE CONVIENE MÁS!

Tinogasta 2748, CABA | 0810-199-6277 | [info@alarmamarshall.com.ar](mailto:info@alarmamarshall.com.ar)

[www.alarmamarshall.com.ar](http://www.alarmamarshall.com.ar)

# Nuevos roles del Departamento comercial

Su función en las empresas de seguridad electrónica

*En el entorno empresarial actual, el departamento comercial se convirtió en una parte relevante dentro de las empresas dedicadas a la seguridad y el monitoreo de alarmas. Hoy, el responsable comercial debe trabajar de manera colaborativa con otros departamentos para lograr un progreso conjunto.*



Lic. Diego Madeo  
Director Ejecutivo  
Garnet Technology  
<https://linktr.ee/diegomadeo>

**E**n el vertiginoso entorno empresarial actual, el departamento comercial dejó de funcionar como una entidad aislada y se convirtió en una parte integral y relevante dentro de las empresas dedicadas a la seguridad y el monitoreo de alarmas. Ya no basta con depender únicamente de la estructura jerárquica; ahora, el responsable comercial debe establecer conexiones sólidas y colaborativas con otros departamentos para lograr un progreso conjunto.

Ya era tarde, se habían ido todos de la empresa, quedaba yo solo tratando de organizar las reuniones con posibles clientes para los próximos días. Recuerdo que estaba en mi oficina, en silencio, pero admito que son los momentos de más reflexión, solo se escuchaban algunos ruidos de la calle y el tecleo constante de mi computadora. Mi mente estaba agotada, pero mi determinación era más fuerte que nunca, ya pasaron 15 años, pero siento que la historia se repite y seguirá repitiéndose por siempre en muchas empresas.

En los últimos meses, la empresa de seguridad electrónica en la que yo trabajaba se había enfrentado a desafíos inesperados en el mercado. La competencia se había intensificado y nuestros clientes habituales se mostraban más exigentes que nunca. Sentía la presión y la responsabilidad de revitalizar el departamento

## El papel del Departamento Comercial en las empresas de seguridad electrónica.



comercial y encontrar nuevas oportunidades de negocio.

Mientras revisaba mi lista de contactos, recordé una conversación con un antiguo cliente que había expresado interés en nuestras soluciones especiales de monitoreo de alarmas. Era una oportunidad de un gran volumen de negocio, pero necesitaba asegurar una reunión para presentar propuestas que se diferenciaban del resto, apunté a destacar la propuesta de valor no solo de la solución sino también de la empresa y el respaldo que podíamos brindar.

Al día siguiente me sumergí en el trabajo, enviando correos electrónicos persuasivos y realizando llamadas telefónicas de último minuto. Pero, a medida que avanzaba el día, la desesperanza comenzaba a nublar mis pensamientos. ¿Cómo iba a lograrlo? ¿Cómo podría convencer a esos posibles clientes para que se reunieran con nosotros y consideraran nuestra oferta en medio de un mercado tan competitivo?

Justo cuando estaba a punto de rendirme, un recuerdo me vino a la

cabeza, una técnica que había leído en un artículo sobre marketing: ponerme en los zapatos del cliente y comprender sus necesidades reales. Decidí tomar un enfoque más empático.

En lugar de simplemente ofrecer nuestros servicios, decidí investigar a fondo a cada posible cliente. Investigué sobre su empresa, sus desafíos actuales y sus objetivos a largo plazo. Quería asegurarme de que nuestras estrategias de marketing hablaran directamente a sus necesidades y los cautivaran.

Armado con esta nueva perspectiva, reescribí mis correos electrónicos y adapté mi discurso para ofrecer soluciones personalizadas. En lugar de hablar de características técnicas, me centré en los beneficios específicos que podríamos ofrecer a cada cliente en particular.

Sabía que no podría lograr los objetivos solo, y comencé a intercambiar ideas con los distintos departamentos de la empresa, fueron muchas semanas de trabajo, pero los resultados



# Unicom

GEN 2

UNICOM presenta GEN2, la nueva generación de su panel de alarma inalámbrico 4G. Incluye mejoras de comunicación y procesamiento, además de la poderosa APP Unity Suite, que permite agregar y gestionar tanto equipos como usuarios sin límite de cantidad, controlar permisos de acceso a configuraciones y notificaciones al instante.



CONECTIVIDAD POR  
MÓDULO QUECTEL  
CUATRIBANDA  
EC200A 2G/3G/4G



TRANSFORMADOR CON  
MAYOR POTENCIA  
500 mA



RANURA  
NANO-SIM



BORNERAS MÁS  
ACCESIBLES



MAYOR VELOCIDAD  
DE PROCESAMIENTO



MONITOREABLE  
POR CONTACT ID



COMPATIBLE CON



WWW.UNICOM.AR



(54) 115767 5213

Seguinos en



comenzaron a aparecer. Los clientes apreciaron el enfoque personalizado y se mostraron interesados en explorar nuestras soluciones.

A medida que las reuniones avanzaban, me di cuenta de que, si bien la estructura corporativa era importante, no era suficiente. La empresa de seguridad electrónica progresó al enfocarse en la integración con otros departamentos, la agilidad para adaptarse a los cambios, la empatía con los clientes, el desarrollo de estrategias de equipo, la innovación permanente y el análisis de situación y manejo de datos.

La capacidad de asimilar y adaptarse a los cambios es fundamental para el éxito en este sector. El mercado de seguridad electrónica es altamente dinámico, y cada modificación o tendencia puede representar tanto una oportunidad como una amenaza para las empresas. Por lo tanto, es crucial que el departamento comercial tenga la agilidad necesaria para interpretar y reaccionar rápidamente ante los cambios del entorno, con el fin de capitalizar las oportunidades de negocio que se presenten y evitar perder terreno ante la competencia.

Un aspecto clave para el Responsable Comercial es cultivar la empatía con los clientes. Para comprender verdaderamente sus necesidades y expectativas, el responsable debe aprender a ponerse en sus zapatos y adoptar su perspectiva. Solo al lograr este nivel de empatía, el equipo comercial podrá diseñar estrategias de marketing efectivas que resuenen con los clientes y los cautiven.

Asimismo, el desarrollo de estrategias de equipo es esencial. Aunque un departamento comercial puede contar con los mejores profesionales del sector, sin un enfoque estratégico y criterios de acción claros, será difícil lograr resultados significativos. En el mundo empresarial contemporáneo, donde los procesos ya no son lineales y las empresas están más integradas que nunca, el trabajo en equipo se convierte en un factor determinante para marcar la diferencia y alcanzar el éxito.

La innovación permanente también desempeña un papel fundamental en el departamento comercial de las empresas de seguridad y monitoreo de alarmas. El plan de ventas de una empresa debe ser una guía, pero el director comercial debe ser capaz de elaborar estrategias de marketing innovadoras que potencien la marca en el mercado en el que opera, así lo

hacemos contantemente en Garnet Technology. La capacidad de adaptación, la creatividad y la búsqueda constante de nuevas ideas son clave para mantenerse a la vanguardia y superar a la competencia en un entorno en constante evolución.

En el contexto actual de negocios, caracterizado por la rapidez de los cambios y condiciones comerciales, es fundamental que el director comercial analice cuidadosamente las situaciones y maneje eficazmente los datos relevantes. No todos los datos que circulan son importantes, por lo que la clave radica en saber seleccionar y valorar la información que realmente aporta utilidad a la labor comercial. El dominio de los datos y su correcto análisis permitirán tomar decisiones informadas y estratégicas, impulsando así el crecimiento y el éxito de la empresa. Y aquí debo decir que más del 60% de las pymes con las cuales me toca relacionarme no poseen un CRM, sin esta herramienta, es posible que las empresas no estén aprovechando al máximo los datos disponibles para comprender a sus clientes, personalizar las estrategias de marketing y mejorar la calidad de las interacciones co-

merciales. El no tener un CRM puede ocasionar perder oportunidades de negocio, no segmentar correctamente a los clientes, carecer de una visión integral de la relación con ellos y tener dificultades para mantener la fidelidad de los existentes.

Volviendo al punto que nos introdujo en este artículo, el responsable comercial desempeña un papel fundamental al establecer conexiones sólidas y colaborativas con otros departamentos. La integración con áreas como tecnología, servicio al cliente, soporte técnico y marketing se ha vuelto imprescindible para aprovechar al máximo las oportunidades del mercado y superar a la competencia. La empatía con los clientes se ha convertido en una prioridad. El responsable comercial debe ponerse en los zapatos de los clientes, comprender sus necesidades reales y desarrollar estrategias de marketing que les hablen directamente. Aquellas empresas que comprendan y apliquen estos principios estarán preparadas para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que brinda el mercado de seguridad electrónica que puedo asegurar... son muchas. ■



**El responsable comercial debe establecer conexiones sólidas con otros departamentos para lograr un progreso conjunto.**



**El Departamento Comercial se ha convertido en una parte integral y relevante dentro de las empresas dedicadas a la seguridad y el monitoreo de alarmas.**



intelbras

¡Que grande Intelbras!

Central de alarma

Central de cerco eléctrico

Sensores

Accesorios

# Tranquilidad en el hogar asegurada con Intelbras

*Conocé el portfolio más completo del mercado*

Sumate a nuestra red de distribuidores



6082-2000



ventas@fullvision.com.ar





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](http://www.monitoreo.com/socio)**



**SÉ PARTE DE LA  
INTERNET DE LAS COSAS**

**Netio**  srl

**La solución inalámbrica más  
segura y funcional del mercado**



**VETTI**

**App CLICK permite digitalizar las funciones del panel de alarma y así entregar una solución de valor agregado a las empresas de monitoreo, para fidelizar y extender el servicio al smartphone de los abonados.**

**Hoy CLICK llega a más de 25000 descargas, para usuarios con IOS y Android, y no para de crecer.**

**Sumate a las más de 450 empresas que ofrecen este servicio de valor agregado a sus clientes.**



[netio.com.ar](http://netio.com.ar)

# La evangelización de los clientes

El nuevo marketing

*Las empresas ya no se conforman con los canales tradicionales para promocionar sus productos, poco efectivos ya para posicionar marcas, y es por eso que están en constante búsqueda de nuevas estrategias de marketing. Entre ellos, el "marketing viral" o "de boca en boca".*



Lic./CPN Diego L. Cacciolato  
dcacciolato@yahoo.com.ar  
☎ + 54 9 2235021114



Lic. Augusto D. Berard  
a.berard@pampamarketing.com  
☎ + 54 9 1144753824



**E**n el futuro, el éxito de las marcas se logrará cuando los consumidores se conviertan en "evangelizadores" que difundan en sus comunidades los beneficios de un producto. Esta tendencia global es conocida como "marketing viral" o "de boca en boca".

Las herramientas de marketing tradicionales ya no son tan efectivas como antes, cuando no existía tanta cantidad y variedad de marcas. Actualmente, si analizamos la literatura de las grandes escuelas, su interpretación nos da a entender que el marketing tradicional no funciona más y, en general, las marcas están en la búsqueda del nuevo marketing.

Estamos inmersos en un marketing que tiene como objetivo que el consumidor cambie de marca. Pero en algunos sectores, como en el caso de la seguridad electrónica, existen marcas con pocas diferencias entre sí (o, al menos, diferencias que el público no percibe), por lo cual es necesario adaptar la estrategia. Para alcanzar este objetivo es necesario recurrir a la desestabilización emocional del consumidor mediante propuestas generadas a partir de necesidades concretas y sustentadas por un servicio de posventa de excelencia. Así, buscamos transformar la concepción que el cliente tiene de la marca en ideas contagiosas, para que sean los mismos clientes los que lleven adelante el marketing.

Cuando recomendamos a un amigo un determinado software que utilizamos, seguramente después él va a intentar por sus propios medios interiorizarse en sus bondades. Eso es el marketing alternativo: aprovechar a los clientes como medio de comunicación.

Para hacer que este "contagio" funcione y que nuestros clientes se conviertan en predicadores, la clave es mirar hacia adentro, entendiendo esto como la autocrítica que una empresa debe hacer sobre el grado de satisfacción de las personas que día a día llevan adelante la organización y, que en parte, son responsables del servicio de posventa.

La etapa inicial de la estrategia de evangelización consiste en darle al cliente una causa (un porqué para comprar un determinado producto); luego hay que hacer palanca (ofrecer el mejor servicio posventa) para que el cliente comience con su trabajo de contagio. Finalmente, necesitamos brindarles información para que reconozcan cómo se superaron las expec-

tativas que tenían del producto. Esos argumentos serán los que utilizarán en sus recomendaciones boca a boca.

## LA PRESENTACIÓN COMERCIAL

Todas las etapas de la evangelización requieren brindar información al cliente; una excelente manera de hacer esto, al tiempo que se captan nuevos interesados en nuestros productos, es la presentación comercial.

El objetivo de las presentaciones es persuadir al cliente y/o prospecto para que compre el producto o contrate el servicio. Todo ámbito de convocatoria es propicio para comunicar nuestros productos, servicios y proyectos. Congresos, ferias, desayunos corporativos, exposiciones y reuniones organizadas con estos fines son solo algunos de los medios para reunirnos con clientes y prospectos comerciales. Debemos despertar interés y expresar las ventajas competitivas de nuestros productos y servicios. Hay que potenciar nuestras cualidades y comunicarlas de una manera clara, concisa y visual.



# NUEVA VERSIÓN IOT MULTIMEDIA

## NUEVO CONCEPTO DE VIDEOVERIFICACIÓN

Damos inicio a un **NUEVO** concepto de **VIDEOVERIFICACIÓN** incorporando todas las nuevas tecnologías de video e imagen de los principales fabricantes del mercado



## NUEVO VISOR DE IMÁGENES Y FULL INTEGRACIÓN CON:

RISCO  
A LIFETIME OF SECURITY

AJAX

HIKVISION

DAHUA  
TECHNOLOGY

## NUEVAS HERRAMIENTAS



- Galería Multimedia amigable para el usuario y operador de monitoreo ✓
- Tratamiento automatizado de contenido multimedia en el mismo entorno de trabajo y de forma transparente ✓
- Visualización conjunta de las imágenes recibidas con el evento que originó las mismas para un tratamiento eficiente ✓
  - Reproductor automático de videos con gif para visualización previa ✓

• Y MUCHO MÁS!

## NUEVAS FUNCIONALIDADES PARA

- Edificios y propiedad horizontal: Incorporación de funciones útiles para el monitoreo de unidades funcionales con varias particiones
- Administración de tareas de Gestión de Flotas en la App Flota Segura.

Las presentaciones pueden realizarse en diferentes soportes; los más usados son las diapositivas (slides) de Power Point o Prezi proyectadas a través de PC, teléfonos móviles o tabletas.

Todo esto debe mantener concordancia y coherencia con los catálogos y los sitios web corporativos, que son las otras maneras en las que una empresa se da a conocer. Una buena presentación debe contener los datos más importantes de la empresa: su visión, su misión y su calidad organizacional. Si la presentación refleja todo lo que la empresa es y ofrece, empatizará con los clientes potenciales y alcanzará sus metas.

Cuando se hace una presentación, el objetivo principal es vender el producto y la empresa que lo fabrica. Por lo tanto, en las presentaciones hay dos partes: la comercial (de la que hemos hablado hasta aquí), enfocada en la venta del producto, y la corporativa, que vende las cualidades de la empresa. La presentación corporativa se desarrolla dentro de las empresas, muestra sus estrategias y sus procesos operativos y está basada en la cultura organizacional. La misión de una presentación corporativa es

potenciar las cualidades comerciales; debe informar al cliente sobre su manera de trabajar, los trabajadores que tiene y los valores que representa la empresa en cuestión. En definitiva, para organizar una presentación debemos tener en cuenta al público o audiencia, el contexto en el que se realiza y el contenido.

#### RECOMENDACIONES PARA UNA PRESENTACIÓN EXITOSA

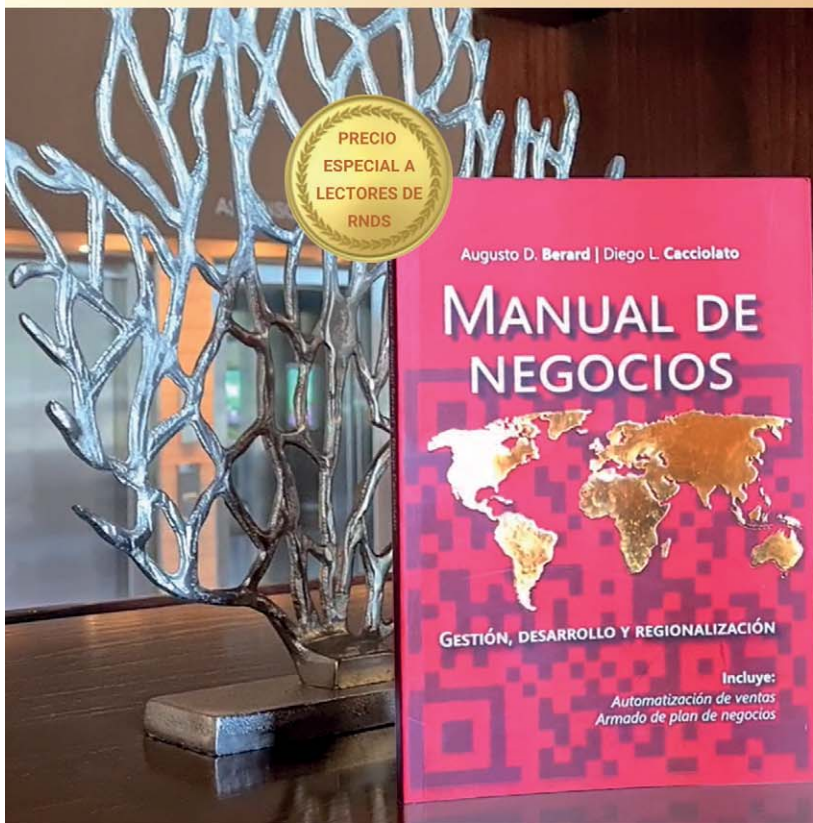
- Empatía con el cliente. Antes de hacer aburridas introducciones o exhaustivos informes sobre el estado del mercado, preguntémonos: ¿qué relación guarda esto con las necesidades y los intereses de mi cliente?, ¿me ayuda a hacerle ver que está ante una oportunidad que no debe dejar escapar? Si la respuesta a estas preguntas es “no”, debemos eliminar estas secciones de la presentación.
- Presentar beneficios. Siguiendo la lógica del punto anterior, al cliente le interesa conectarse con las ventajas de nuestro producto o servicio. Si bien es importante comunicar con qué materiales y tecnologías está fabricado el producto, mucho más importante es que sepa qué proble-

ma le resuelve. También es vital demostrar si puede sustituir o superar los productos de la competencia.

- Menos, es más. En una presentación comercial, ¡más vale ser breve! Cada diapositiva se aprovecha al máximo. La información complementaria se enviará en catálogos y documentos digitales cuando se haya firmado el pedido.
- Enfoque visual. Sobrecargar las diapositivas con datos, números y porcentajes no ayuda a que el cliente se forme una idea clara. ¡No pretenda que su público las recuerde! Utilice, sobre todo, información visual: gráficos e imágenes.
- Contar un cuento. Nos encantan las historias; esto es algo que no cambia, ya sea mediante la tradición oral, el cine, la televisión o incluso las presentaciones comerciales. El storytelling (arte de contar una historia) lo impregna todo; por eso se convirtió en una de las técnicas preferidas del marketing. Algunos estudios indican que con una historia los usuarios retienen un 26% más la información. ■

*Continúa en el libro MANUAL DE NEGOCIOS.*

*“El crecimiento personal y profesional se desarrolla con el hacer y la preparación técnica”*



## YA SALIÓ!

En este libro, los autores proponen un recorrido por todas las etapas relacionadas con la creación y el crecimiento de un emprendimiento comercial. A través de conceptos claros obtenidos gracias al estudio, la profesionalización y consejos específicos fruto de una profunda experiencia, se plantea una guía detallada que va desde lo simple hasta lo más complejo, de los primeros pasos de una empresa hasta su expansión al mundo.

Este **Manual De Negocios** es para cualquier emprendedor que quiera llevar su proyecto al siguiente nivel, ya sea para mejorar las ventas en el mercado local o expandirse a otras regiones.

Para leer de corrido o usar como material de consulta, este Manual debe formar parte de la biblioteca de todo empresario, neófito o experimentado que busque la excelencia en su trabajo.

SOLICITÁ HOY MISMO TU EJEMPLAR

 +54 911 4475-3824 / +54 9223 502-1114





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 RISTTONE. Se recomienda su uso sólo en alarmas.



## Nuevas Baterías de Litio de 12-24-36-48 Volt en diferentes amperes

BATERÍAS PARA : Alarmas, UPS, Luces de Emergencias, Boyeros eléctricos, Juguetes, etc.

- Cortadoras de Césped • Carros de Golf - Hidrolavadoras Barredoras - Tijeras Hidráulicas - HidroGrúas
- Motos: Importadas / Nacionales - JetSky - Cuatriciclos
- Automotores - Camiones - Grupos Electrógenos



**COMPRAMOS  
BATERIAS  
VIEJAS**



TRABAJAMOS CON TARJETAS DE CRÉDITO



# RISTOBAT

Seguinos  
Instagram  
@bateriasristobat

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

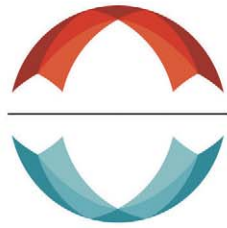
Tel: (54 11) 4246-1778 - Fax: (54 11) 4246-6447

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

+54 11 6397-2005

LINEAS DIRECTAS WHATSAPP

+54 11 3906-9120



# ASEC



 **NOTIFIER**<sup>®</sup>  
by Honeywell



 **Fire-Lite Alarms**  
by Honeywell

EMPRESA CERTIFICADA

 **NOTIFIER**<sup>®</sup>

**MACURCO**

**PROTECTOWIRE**<sup>®</sup>  
FireSystems



☎ +54 11 5410-3184

✉ info@asec.com.ar

📞 +54 11 5316-3551

🌐 www.asec.com.ar



## TERMINALES DE RECONOCIMIENTO FACIAL



Ahorre tiempo, Disfrute la vida

[www.uni-ubi.com.ar](http://www.uni-ubi.com.ar)

Equipos con la **MEJOR** relación entre **COSTO** y **PRESTACIONES** del mercado

# Uface 5 / Uface 5 Lite / Uface 5 Temp

- 99,99% de precisión de reconocimiento
- Capacidad de rostros: 50000/100000
- Reconocimiento facial de alta performance
- Velocidad de reconocimiento inferior a 1 seg.
- Reconocimiento facial Dual Live Detection
- Reconocimiento dual por tarjeta EM y Mifare
- Detección en vivo
- USB para descarga de datos
- Wifi

#### Uface 5:

- Almacenamiento masivo de 8GB
- Cámara dual de 2M pixel
- Dimensiones: 190.00mm\*87.53mm\*17.00mm

#### Uface 5 Lite:

- Pantalla táctil capacitiva de 5 pulgadas
- Cámara dual de 1M pixel
- Dimensiones: 185.80±0.50mm\*93.78±0.30mm\*22.50±0.50mm

#### Uface 5 Temp:

- Pantalla táctil LCD IPS de 5 pulgadas
- WDR HD de doble cámara
- Detección de mascarillas
- Medición rápida y estable de temperatura de la frente
- Dimensiones: 216.23 mm \* 90.00 mm \* 26.00 mm



Sdk push disponible + APIs para integradores y desarrolladores  
DISTRIBUIDORES OFICIALES EN ARGENTINA / **12 MESES DE GARANTÍA**



Eficiente  
y Seguro



Detección  
Multi-usuario



Soporta  
escenarios complejos

**BIOCARD**  
TECNOLOGIA

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

**SUPREMA**  
SECURITY & BIOMETRICS

**ZKT**ECO

**HIKVISION**

**DAHUA**  
TECHNOLOGY

**EMENO**

uni-ubi | UFACE

Todos los logos y marcas están registradas por sus fabricantes

Av. Dr. Ricardo Balbin 4184 PB C (C1430AAZ) CABA | +54 11 4544-5898 | [biocard.com.ar](http://biocard.com.ar) | [info@biocard.com.ar](mailto:info@biocard.com.ar) | [in](#) | [ig](#)



# Convenios, homenajes y capacitación en CASEL

*La Cámara cerró el año con múltiples actividades. Además de la firma de convenios con instituciones afines y exposiciones ante empresarios extranjeros, homenajeó a un integrante histórico de la institución.*

## FIRMA DE CONVENIO CON EL ISSP

Las Autoridades de CASEL y del Instituto Superior de Seguridad Pública (ISSP) hicieron efectiva la firma del convenio de colaboración entre las partes cuya finalidad es brindar a las empresas de seguridad electrónica que operan en el ámbito de la Dirección General de Seguridad Privada, las capacitaciones que son requeridas por la Ley 5688 de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

La capacitación está dirigida a todo el personal técnico e instalador de Seguridad Privada, instaladores de alarmas y CCTV, que desarrollen sus actividades en empresas de seguridad e instalación de seguridad electrónica, inscriptas en Dirección General de Seguridad Privada de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Este curso tiene por objetivo capacitar al alumno para que cumpla con la legislación vigente en la Ciudad y una vez finalizada la cursada y rendido el examen de la misma, quede automáticamente habilitado para que la empresa lo pueda registrar como técnico/instalador en seguridad electrónica, cumpliendo así con la normativa de la ciudad (Ley Integral de Seguridad de CABA N° 5688) para desarrollar una actividad segura.



El presidente de Casel, Sebastián Casón, y el Director del ISSP, Gabriel Unrein

## CURSOS DE CAPACITACIÓN GRATUITOS

Durante noviembre de 2023, CASEL dictó cursos gratuitos dirigidos al personal técnico. En esa ocasión, fueron capacitaciones sobre cableados usados en equipos de seguridad electrónica, puesta a tierra en instalaciones eléctricas utilizadas en seguridad electrónica y ópticas para cámaras.

CASEL agradece la colaboración del Ing. Casarino para cada una de las capacitaciones.

## INSCRIPCIÓN PARA EL CURSO INSTALADOR

Se encuentra abierta la inscripción para el Curso de Instaladores de Seguridad Electrónica en el ámbito de la seguridad privada (Ley 5.688 de la Ciudad Autónoma), curso destinado a técnicos instaladores que prestan servicios a empresas habilitadas en DGSPR.

CASEL es la única entidad autorizada para brindar el curso de "Instaladores de Seguridad Electrónica en el Ámbito de la Seguridad Privada" en CABA, según los requisitos de la Ley 5.688 y la DGSPR.

La capacitación tendrá fecha de inicio en el mes de febrero, la modalidad de cursada será asincrónica a través de la plataforma de la DGSPR, se llevarán a cabo clases de apoyo de cada módulo las cuales no son de carácter obligatorio para los alumnos, las mismas están pensadas para evacuar dudas puntuales sobre el material de estudio de cada módulo.



## CAMARA DE COMERCIO ARGENTINO ALEMANA

El 27 de noviembre, en el salón de reuniones del Instituto Argentino de Seguridad, el presidente de CASEL, Sebastián Casón, junto a Marcelo Colanero, socio de la Cámara, realizaron una presentación de la institución ante la Cámara de Comercio Argentino Alemana y empresarios de esa nacionalidad, con quienes se ha establecido un vínculo con el fin de obtener beneficios para el sector.



Autoridades de CASEL ante empresarios alemanes

## MENCIÓN ESPECIAL

En ocasión del cierre de año, CASEL rindió homenaje a un integrante muy importante para la Institución y la industria de la seguridad electrónica toda, el Ing. Enrique Greenberg.

Celebramos sus 22 años de trabajo, dedicación, perseverancia y servicio ejemplar de nuestro ahora expresidente, cuya visión y liderazgo fueron una guía hacia el éxito de la Cámara en los logros alcanzados. Su legado perdurará como testimonio de su incansable compromiso y pasión por el progreso de CASEL y la industria.



CASEL reconoce la trayectoria y labor del Ing. Enrique Greenberg

## EVENTOS

Durante los últimos meses de 2023, CASEL acompañó a sus socios en la Expo Seguridad Mar del Plata, donde las principales empresas del sector presentaron sus tecnologías. Se trata de un evento exclusivo para empresarios, usuarios y profesionales del área de seguridad electrónica con el objetivo de dar a conocer los productos y servicios destacados del mercado y mantente al tanto de las últimas tendencias en seguridad.

También estuvo presente en el evento Alas Talks Countries, un evento destacado sobre seguridad en barrios cerrados donde se resaltó la importancia del abordaje legal y pericial en casos delictivos en barrios, que contó con la presencia de expertos en la materia.

CASEL también acompañó a Mese Frankfurt en la celebración de sus 20 años, evento en el que estuvieron presentes los cuatro presidentes que CASEL desde su fundación, Sebastián Casón, Marcelo Colanero, Eduardo Capelo y Enrique Greenberg.



Autoridades de CASEL ante empresarios alemanes

## CASEL AL DÍA

CASEL al día es un espacio para que los socios puedan analizar juntos la actualidad, horizontes y problemáticas de las empresas en el nuevo contexto económico. No pretende revelar verdades ni ofrecer soluciones mágicas sino servir como espacio de encuentro para debatir problemáticas comunes e intercambiar ideas.

Durante diciembre de 2023, se realizó un encuentro exclusivo para socios CASEL, para presentar el nuevo espacio y analizar la situación económica del momento. Para otros encuentros, la entidad contó con la asesoría de la Lic. Carmen Carballeiro, sobre la normativa cambiaria – COMEX y del Dr. Raúl Castro, Licenciado en Seguridad, sobre los cambios en los contratos laborales de acuerdo con el DNU 70/2023 del nuevo gobierno.



☎ 11-4331-6129 // 11-636-1140

✉ info@casel.org.ar

🌐 www.casel.org.ar

🌐 /company/caselseguridadelectronica

📷 Caselseguridad

📺 Caselseguridad

¿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.



Distribuidor de tecnología más importante del Oeste del país.

# SOLUCIONES ADAPTADAS A CADA NECESIDAD E INDUSTRIA.



**¡Contactáanos!**

OFFICIAL REGIONAL DISTRIBUTOR

**HIKVISION**



Contamos con un  
equipo de expertos



Brindamos respuesta y  
soluciones integrales



## Acuerdos, legalización y federalización

*El nuevo Consejo Directivo de CEMARA analizó el primer mes de gestión, que finalizó con acuerdos entre instituciones afines, se arribó a acuerdos paritarios y se amplió la participación de empresas instaladas en distintas provincias argentinas.*



Desivo Carbano y Ruanoba, de CEMARA, junto al Director del ISSP, Gabriel Unrein

Cumplido un mes desde que se renovó el Consejo Directivo de la entidad, lo que trajo aparejados nuevos aires, acuerdos y reuniones trascendentes, que queremos destacar a continuación:

- El 20 de diciembre de 2023, con la coordinación del Lic. Sergio Desivo Carbano, la Comisión de Capacitación de CEMARA firmó un acuerdo con el Instituto Superior de Seguridad Pública (ISSP), con el objetivo de desarrollar y dictar el curso de “Operador de Monitoreo de Alarmas”, en el ámbito

de seguridad privada que fuera aprobado por el ISSP. Está destinado a personas que se encuentren habilitadas para desempeñar tareas en empresas que prestan este tipo de servicio. En la reunión también participó el Lic. Gabriel Ruanoba, vicepresidente 2<sup>do</sup> de CEMARA.

- Encabezado por el Lic. Walter Costa, desde la Comisión Técnica, CEMARA participó de la reunión de Comité de Electrotécnica de Normalización Eléc-

trica (CENE) del IRAM, buscando la profesionalización de nuestra actividad en el marco de las normas necesarias.

“Nuestra Institución tiene un constante interés por perseverar en esta tarea ininterrumpida de tantos años, basada en la investigación de los distintos aspectos de las tecnologías aplicadas a la seguridad y su necesaria regulación técnica propendiendo a objetivar en la Norma, las mejores prácticas profesionales”, sostuvo Costa tras la reunión.







A la reunión, además de los representantes de CEMARA, asistieron las autoridades del IRAM y los representantes ante el Instituto de Normalización provenientes de distintas Entidades, entre ellas funcionarios de la Secretaría de Comercio de la Nación; del INTI, de CADDIEL y de CAIRAA, entre otras.

Durante la reunión, cada uno de los coordinadores expuso la labor realizada en cada uno de los subcomités y las expectativas de normalización para 2024 mientras que los representantes de las Cámaras e Institutod, expusimos el interés de las entidades a las que representamos sobre las nuevas normas a discutir.

- La Comisión de Relaciones Jurídicas e Institucionales coordinada por el Ing. Walter Dotti, en conjunto con el Ing. Alberto Zabala, Vicepresidente 1º y junto a los seis gremios que nuclean la actividad, llevaron a cabo diversas negociaciones paritarias para establecer los salarios desde el primer mes de 2024.

- Otro punto para destacar desde la presidencia de CEMARA, mediante la federalización de la entidad, es que se ha logrado volver a tener participación en el interior. El presidente Armando Marinozzi mantuvo reuniones con la Central 911 de la ciudad de Rosario, donde también participaron empresas de la zona.

En esta primera oportunidad, se realizaron visitas personalizadas a dos de los socios de la Cámara en ésta ciudad, Demarchi y Full Control, para conocer su realidad y necesidades.

A pesar de que queda mucho trabajo por hacer en este aspecto, que en el primer mes de mandato se logre pre-



Rosario. El presidente de CEMARA, Armando Marinozzi, junto al Director de Demarchi Seguridad Electrónica, Rubén Demarchi

sencia en el interior es un dato que augura un futuro positivo.

- Una de las tareas más arduas que la entidad considera tener por delante como Cámara, es regularizar a las empresas que están fuera de la ley.

Para conseguir este objetivo se tomó la decisión de acompañar personalmente a cada empresa a las entrevistas con las autoridades correspondientes, a fin de finalizar las habilitaciones pendientes. Un gran desafío por delante por ello se reestructuró el equipo de colaboradores de CEMARA, enfocándose en optimizar los recursos acorde al nuevo escenario económico.

*“Desde que asumimos como nuevo Consejo Directivo, nuestro propósito, interés y compromiso es seguir trabajando y esforzándonos para que CEMARA se afiance y crezca en todo el país”.*



Full Control. En su recorrida por Rosario, Marinozzi también dialogó con Ezequiel Cinalli, de Full Control



El Lic. Walter Costa coordinador de la comisión técnica con integrantes de la comisión eléctrica del IRAM



Central 911 de la ciudad de Rosario





# Potenciá tu negocio con el armado de tu propia RED MESH



Ahorrá  
**90%**

en tus gastos fijos de  
servicios de Sim Card

**0%**  
falta de test  
en el Centro  
de Monitoreo

Multiplicá  
**x5**  
tus vías de  
comunicación

 **NANOCOMM**  
ESPECIALISTAS EN COMUNICACIÓN

**NANOCOMM ARGENTINA**  
Joaquín V. González 5076 • C.A.B.A.  
Tel.: (+54) 11.4505.2224 Interno 5425  
info@nanocommweb.com

Seguinos!

     
nanocommweb.com





# SAFE CITY

BY FULLTIME



**EN UN ECOSISTEMA TOTALMENTE INTEGRADO Y DEDICADO ESPECÍFICAMENTE A LA SEGURIDAD COLECTIVA DE LAS PERSONAS.**

SAFE CITY es una visión de desarrollo urbano que integra múltiples soluciones de tecnología de la información y comunicación (TIC), Internet de las cosas (IoT) y prácticas innovadoras volcadas a la seguridad.

Esta solución tiene como objetivo reducir los delitos y mejorar los tiempos de respuesta del accionar policial. Con su aplicación, Safe City logra como resultado una ciudad más segura para toda su población.



**+150.000**  
Usuarios activos

**+5.000**  
Empresas confían  
en nosotros

**+20**  
Municipios con  
nuestra tecnología

**+15**  
Años de  
experiencia

15 2156 0878



SAFECITY.COM.AR



BOLETÍN INFORMATIVO



**CERSAT**  
CÁMARA DE EMPRESAS  
DE RASTREO SATELITAL  
ARGENTINA

AÑO 1 - #1 - FEB. 2024



## COMISIÓN DIRECTIVA

PRESIDENTE

Alejandro Perez Scianca  
Maxtracker

SECRETARIO

Lautaro Castro  
Vigilia

TESORERO

Guillermo Estrella  
Seguimiento Global

VOCAL

Ezequiel Welcomme  
GPS Fácil

VOCAL SUPLENTE

Cesar Guerrero  
Warrior

REVISOR DE CUENTAS

Fabián Puerta  
Control Sat

REVISOR DE CUENTAS SUPLENTE

Juan Martín Cha  
Praxsys



## PUESTA EN MARCHA

Desde agosto de 2023, una comisión designada por CERSAT sostuvo reuniones con los principales proveedores de software de la industria para la creación de nuevo protocolo de comunicaciones que aborde la totalidad de las necesidades en cuanto a la retransmisión de datos solicitada a los centros de operaciones. Con mucho esfuerzo se llegó a una conclusión y nuestros socios especializados en el área de IT finalizaron con la puesta en marcha del protocolo CERSAT.

Esta nueva funcionalidad permitirá una retransmisión de datos entre empresas y clientes, no solo con mayor celeridad, sino también con toda la información logística y de seguridad que los protocolos anteriores no contemplaban.

CERSAT se encuentra acompañando el proceso de implementación en cada una de las plataformas, tanto de sus asociados como de los gerenciamientos de riesgo del sector.

## ANÁLISIS DE COSTOS

Según el análisis acerca de lo relevado en la encuesta dirigida a los socios, presentamos la metodología de cálculo que se aplica para la actualización del costo de los servicios en el nuevo escenario económico del país:

- **Diferenciación por sistema comercial:** se tomó para el siguiente análisis una diferenciación entre los servicios brindados con equipamiento en comodato y con equipamiento en venta.
- **Diferenciación por tipo de servicios:** aparecen separadas las empresas que brindan servicios de seguridad de las que prestan un servicio plenamente logístico, ya que los incrementos salariales difieren en forma considerable.
- **Modelo de comunicación celular:** este dato se ha tenido en cuenta dado la facturación en moneda extranjera de los chips multi operador.
- **Cobro de adicionales:** como última variable se toma en consideración si el abono por servicios incluye el mantenimiento activo de las unidades con costo o si el mismo, así como los materiales se encuentran incluidos en la tarifa mensual.



**CERSAT es la Cámara de Empresas de Rastreo Satelital de Argentina, una entidad sin fines de lucro fundada el 21 de julio de 2023, conformada por diversas empresas referentes del mercado.**

La Cámara cuenta con socios fundadores y asociados referentes de empresas de todo el país. Esto permite contar con una visión amplia abordando las diferentes problemáticas que se presentan en el mercado, incluyendo las limitaciones en el sector de comunicación y las demandas específicas de los diversos tipos de usuarios de rastreo satelital **en todo el territorio nacional.**

## CERSAT EN LA EXPO SEGURIDAD



El 24 de noviembre en el salón Héctor Gaudio del Sheraton Mar del Plata Hotel, se llevó a cabo EXPOSEGURIDAD MAR DEL PLATA, evento que convoca a las principales empresas del sector. Participaron en esta edición, 40 empresas del rubro, con stands, presentando sus servicios y productos. CERSAT estuvo presente con un stand. Sin dudas una gran oportunidad para conversar y fomentar la importancia de trabajar en red y en comunidad para fortalecer lazos y así visualizar los beneficios y el potencial de unir fuerzas.

## CERSAT EN LOS MEDIOS



En el programa de radio "Sala de situación", que se emite en Radio Con Vos AM 1420 con la conducción de Sebastián Do-menech, entrevistaron al presidente de la Cámara, Alejandro Pérez Scianca, quien aseguró que, en la actualidad, "la problemática coyuntural es la falta de equipamiento. Usamos GPS, la mayoría importados y algunos nacionales. Pero con partes que vienen del exterior y no se consiguen. Pero es coyuntural, los mayores problemas tienen que ver con poder vincularnos con proveedores más grandes que son empresas de telecomunicaciones".

"Ahora se viene un cambio grande que es el uso de 5G. Las tecnologías 2G y 3G quedarán obsoletas y eso implica una renovación en el equipamiento, la relación con los seguros que la estamos canalizando con Cesvi y también están las gerenciadoras de riesgo, que controlan la carga de las empresas de logística y son una parte importante con la que tenemos que tener relación", dijo Pérez Scianca respecto de la problemática del sector.

"La Cámara está buscando posicionarse como un interlocutor frente a ellos para poder tener más fuerza porque individualmente somos todas empresas chiquitas", concluyó el directivo.

Para escuchar la entrevista completa:

[https://www.youtube.com/watch?v=4Ny\\_CRV-PGM](https://www.youtube.com/watch?v=4Ny_CRV-PGM)

## Fuente de tecnologías de última generación

Sea parte de la edición de aniversario de ESS+ y participe de las **nuevas y renovadas actividades**



**ESS+Show case**  
Lanzamiento de nuevos productos espacio físico



**ESS+Bussines agenda**  
Rueda de negocios  
Expositor\* expositor \*visitante



**ESS+Convergnert events**  
Eventos de la Industria  
**ASIS**



**ESS+Academy**  
Capsulas tecnológicas



**ESS+Hackers eticos 2º**  
Versión de Hackers Vs Dispositivos



**Promoción global**



**ESS+Time line**  
30 años de éxito para una feria sostenible



**ESS+CORFERIAS APP**



### CONTÁCTENOS Y SEA PARTE DE ESTA EDICIÓN ESPECIAL



**ADRIANA MÁRQUEZ**  
Directora Comercial  
amarquez@securityfaircolombia.com  
Cel: +57310 334 16 69  
Tel: +57601 7039104 - 7042492

**PATRICIA ACOSTA**  
Directora ESS+  
pacosta@securityfaircolombia.com  
Cel: +57310 884 84 66  
Tel: +57601 7039104 - 7042492

POWERED BY:



ORGANIZAN:



GREMIOS ALIADOS:



MEDIOS ALIADOS:



# intersec

BUENOS AIRES

4 – 6.9.2024

LA RURAL PREDIO FERIAL

CASEL

CAS

¡Seguinos  
en las redes!

#IntersecBA



Sumate al evento  
donde la industria de  
la seguridad integral  
se reúne

[www.intersecbuenosaires.com.ar](http://www.intersecbuenosaires.com.ar)

[intersec@argentina.messefrankfurt.com](mailto:intersec@argentina.messefrankfurt.com)

Evento exclusivo para empresarios, usuarios y profesionales  
del sector. Para acreditarse debe presentar su DNI.

messe frankfurt



## STAFF - ANUNCIANTES

NEGOCIOS DE SEGURIDAD  
info@rnds.com.ar | www.rnds.com.ar  
WhatsApp: +54 911 7501-3776



**Claudio Alfano**  
Director Editorial (Propietario)  
+54 911 5112-3085  
editorial@rnds.com.ar



**Néstor Lespi**  
Director Comercial (Propietario)  
+54 911 5813-9890  
comercial@rnds.com.ar



**Pablo Lugano\***  
Producción Periodística  
+54 9221 400-5353  
prensa@rnds.com.ar



**Alejandra Pereyra\***  
Diseño Editorial  
+54 9221 548-0272  
arte@rnds.com.ar



**Félix Wuhl\***  
Correcciones  
+54 911 3205-6000  
felix.wuhl@gmail.com



**Graciela Diego**  
Administración  
+54 911 6158-6383  
admin@rnds.com.ar



**Claudia Ambesi**  
Atención al Lector  
+54 911 5492-0304  
lectores@rnds.com.ar



**Luis Fraguaga**  
Departamento Contable  
54 911 5696-9728  
luisfraguaga@speedy.com.ar



**Marcelo G. Stein**  
Departamento Legal  
+54 11 4374-7809  
Estudio Jurídico



**Latingráfica**  
Impresión  
Rocamora 4161 (C1184ABC)  
+54 11 4867-4777



**Fast Mail**  
Distribución  
R.N.P.S.P. Nº 098  
+54 11 4766-6007

(\*) Colaborador Externo

2000 EJEMPLARES IMPRESOS  
70.000 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.R.L.  
Registro de la Propiedad Intelectual Nº 429.145  
Se prohíbe la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación, sin autorización expresa del editor.  
Artículos se han tomado todos los recaudos para presentar la información en la forma más exacta y confiable posible. El editor no asume responsabilidad por cualquier consecuencia derivada de su utilización, las notas firmadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores, sin que ello implique a la revista en su contenido.  
Publicidad: para todos los efectos, se considera que la responsabilidad por el contenido de los avisos corre por cuenta de los respectivos anunciantes.  
Los colaboradores y columnistas lo hacen ad-honorem.  
Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



**Negocios de Seguridad** es medio de difusión de las actividades de CASER  
[www.caser.org.ar](http://www.caser.org.ar)



**Negocios de Seguridad** es medio de difusión de las actividades de CEMARA  
[www.cemara.org.ar](http://www.cemara.org.ar)



**Negocios de Seguridad** es medio de difusión de las actividades de CESEC  
[www.cesec.org.ar](http://www.cesec.org.ar)



**Negocios de Seguridad** es medio de difusión de las actividades de CEMSEC  
[www.cemsec.org.ar](http://www.cemsec.org.ar)



**Negocios de Seguridad** es medio de difusión de las actividades de CASES  
[contacto@casesarg.org](mailto:contacto@casesarg.org)



**Negocios de Seguridad** es medio de difusión de las actividades de CERSAT  
[www.cersat.ar](http://www.cersat.ar)

**71 ALARMAS MARSHALL**  
+54 810 199-6277  
[info@alarmamarshall.com.ar](mailto:info@alarmamarshall.com.ar)  
[www.alarmamarshall.com.ar](http://www.alarmamarshall.com.ar)

**69 ANICOR CABLES**  
+54 11 4919-0974  
[ventas@anicorcables.com.ar](mailto:ventas@anicorcables.com.ar)  
[www.anicorcables.com.ar](http://www.anicorcables.com.ar)

**82 ASEC**  
+54 911 5316-3551  
[info@asec.com.ar](mailto:info@asec.com.ar)  
[www.asec.com.ar](http://www.asec.com.ar)

**5T BIG DIPPER**  
**BT** +54 11 5278-0022  
**03** [ventas@bigdipper.com.ar](mailto:ventas@bigdipper.com.ar)  
**07** [www.bigdipper.com.ar](http://www.bigdipper.com.ar)

**83 BIO CARD TECNOLOGIA**  
+54 11 4544-5898  
[info@biocard.com.ar](mailto:info@biocard.com.ar)  
[www.biocard.com.ar](http://www.biocard.com.ar)

**79 BYKOM**  
+54 223 495-8700  
[info@bykom.com](mailto:info@bykom.com)  
[www.bykom.com](http://www.bykom.com)

**70 CABLE FACTORY**  
+54 911 5041-2113  
[danieltoognoli@cablefactorysa.com.ar](mailto:danieltoognoli@cablefactorysa.com.ar)  
[www.cablefactorysa.com.ar](http://www.cablefactorysa.com.ar)

**02 CYGNUS**  
+54 11 5277-4441  
[info@cygnus.la](mailto:info@cygnus.la)  
[www.cygnus.la](http://www.cygnus.la)

**48 DCM SOLUTION**  
+54 11 6080-1887  
[info@dcm.com.ar](mailto:info@dcm.com.ar)  
[www.dcm.com.ar](http://www.dcm.com.ar)

**01 DEITRES**  
**13** +54 223 495-2500  
[hi@deitres.com](mailto:hi@deitres.com)  
[www.deitres.com](http://www.deitres.com)

**22 DEXA SEGURIDAD**  
**23** +54 11 4756-0709  
[ventas@dexa.com.ar](mailto:ventas@dexa.com.ar)  
[www.dexa.com.ar](http://www.dexa.com.ar)

**53 DIALER SEGURIDAD**  
+54 11 4932-3838  
[dialerseguridad@dialer.com.ar](mailto:dialerseguridad@dialer.com.ar)  
[www.dialer.com.ar](http://www.dialer.com.ar)

**51 DIGIFORT**  
+54 11 5031-0492  
[operaciones@digifort.com](mailto:operaciones@digifort.com)  
[www.digifort.com](http://www.digifort.com)

**27 DMA**  
**28** +54 341 528-4080  
**29** [contacto@dmasrl.com.ar](mailto:contacto@dmasrl.com.ar)  
[www.dmasrl.com.ar](http://www.dmasrl.com.ar)

**38 DRAMS TECHNOLOGY**  
**39** +54 11 4862-5054  
[ventas@dramstechnology.com.ar](mailto:ventas@dramstechnology.com.ar)  
[www.dramstechnology.com.ar](http://www.dramstechnology.com.ar)

**15 DX-CONTROL**  
**16** +54 11 4647-2100  
**17** [dxcontrol@dxcontrol.com.ar](mailto:dxcontrol@dxcontrol.com.ar)  
[www.dxcontrol.com](http://www.dxcontrol.com)

**33 DYNAMO IOT**  
+54 11 6829-9009  
[info@dynamoiot.com](mailto:info@dynamoiot.com)  
[www.dynamoiot.com](http://www.dynamoiot.com)

**54 ELCA SEGURIDAD**  
+54 911 6707-8804  
[info@elcasrl.com.ar](mailto:info@elcasrl.com.ar)  
[www.elcasrl.com.ar](http://www.elcasrl.com.ar)

**94 ESS+**  
+57 310 334-1669  
[amarquez@securityfaircolombia.com](mailto:amarquez@securityfaircolombia.com)  
[www.securityfaircolombia.com](http://www.securityfaircolombia.com)

**49 FIESA**  
+54 11 5628-1700  
[contacto@fiesa.com.ar](mailto:contacto@fiesa.com.ar)  
[www.fiesa.com.ar](http://www.fiesa.com.ar)

**58 FPS**  
**59** +54 11 2106-7783  
[ventas@fpssa.com.ar](mailto:ventas@fpssa.com.ar)  
[www.fpssa.com.ar](http://www.fpssa.com.ar)

**91 FULLTIME**  
+54 11 5352-8450  
[info@fulltime.com.ar](mailto:info@fulltime.com.ar)  
[www.fulltime.com.ar](http://www.fulltime.com.ar)

**37 GETTERSON ARGENTINA**  
+54 11 3220-7600  
[ventas@getterson.com.ar](mailto:ventas@getterson.com.ar)  
[www.getterson.com.ar](http://www.getterson.com.ar)

**10 HELLGRUN**  
**11** +54 911 2617-3712  
[ventas@hellgrun.com.ar](mailto:ventas@hellgrun.com.ar)  
[www.hellgrun.com.ar](http://www.hellgrun.com.ar)

**97 HIKVISION ARGENTINA**  
+54 11 7090-2160  
[ventas.argentina@hikvision.com](mailto:ventas.argentina@hikvision.com)  
[www.hikvision.com/es-la/](http://www.hikvision.com/es-la/)

**82 INFOANDINA**  
+54 261 450-2520  
[info@infoandina.com](mailto:info@infoandina.com)  
[www.infoandina.com](http://www.infoandina.com)

**75 INTELBRAS**  
+54 11 6082-2000  
[ventas@intelbras.com.ar](mailto:ventas@intelbras.com.ar)  
[www.intelbras.com.ar](http://www.intelbras.com.ar)

**98 INTELEKTRON**  
+54 11 2205-9000  
[ventas@intelektron.com](mailto:ventas@intelektron.com)  
[www.intelektron.com](http://www.intelektron.com)

**62 ISELEC**  
**63** +54 11 5294-9362  
[info@iselec.com.ar](mailto:info@iselec.com.ar)  
[www.iselec.com.ar](http://www.iselec.com.ar)

**43 ITEGO GPS**  
+54 11 2053-8882  
[ventas@itegogps.com](mailto:ventas@itegogps.com)  
[www.itegogps.com](http://www.itegogps.com)

**34 JRI SEGURIDAD**  
**35** +54 223 475-8874 MDP  
+54 11 3403-1434 CABA  
[www.jriseguridad.com.ar](http://www.jriseguridad.com.ar)

**95 MESSE FRANKFURT ARG.**  
+54 11 7078-4800  
[intersec@argentina.messefrankfurt.com](mailto:intersec@argentina.messefrankfurt.com)  
[www.intersecbuenosaires.com.ar](http://www.intersecbuenosaires.com.ar)

**76 MONITOREO.COM**  
+54 11 4630-9090  
[central@monitoreo.com.ar](mailto:central@monitoreo.com.ar)  
[www.monitoreo.com](http://www.monitoreo.com)

**90 NANOCOMM**  
+54 11 4505-2224  
[nanocomm@nanocommweb.com](mailto:nanocomm@nanocommweb.com)  
[www.nanocommweb.com](http://www.nanocommweb.com)

**77 NETIO**  
+54 11 4554-9997  
[info@netio.com.ar](mailto:info@netio.com.ar)  
[www.netio.com.ar](http://www.netio.com.ar)

**31 ORION PAGOS**  
+54 223 471-2880  
[consultas@orionpagos.com](mailto:consultas@orionpagos.com)  
[www.orionpagos.com](http://www.orionpagos.com)

**65 PPA ARGENTINA**  
+54 11 5352-8344  
[info@ppa.com.ar](mailto:info@ppa.com.ar)  
[www.ppa.com.ar](http://www.ppa.com.ar)

**41 PROPIEDAD PROTEGIDA**  
+54 9341 666-0000  
[ventas@propiedadprotegida.com.ar](mailto:ventas@propiedadprotegida.com.ar)  
[www.propiedadprotegida.com.ar](http://www.propiedadprotegida.com.ar)

**68 RAM**  
+54 0810 362-0362  
[info@monitoreoram.com](mailto:info@monitoreoram.com)  
[www.monitoreoram.com](http://www.monitoreoram.com)

**46 RED GPS**  
**47** +54 11 5192-5580  
[contacto@redgps.com](mailto:contacto@redgps.com)  
[www.redgps.com](http://www.redgps.com)

**81 RISTOBAT**  
+54 11 4246-1778  
[ventas@bateriasristobatsrl.com.ar](mailto:ventas@bateriasristobatsrl.com.ar)  
[www.bateriasristobatsrl.com.ar](http://www.bateriasristobatsrl.com.ar)

**86 RND5**  
+54 911 7501-3776  
[info@negociosdeseguridad.com.ar](mailto:info@negociosdeseguridad.com.ar)  
[www.negociosdeseguridad.com.ar](http://www.negociosdeseguridad.com.ar)

**57 SECURITY ONE**  
+54 11 4724-7900  
[info@securityone.com.ar](mailto:info@securityone.com.ar)  
[www.securityone.com.ar](http://www.securityone.com.ar)

**66 SEG**  
**67** +54 11 7078-2021  
[info@seg.com.ar](mailto:info@seg.com.ar)  
[www.seg.com.ar](http://www.seg.com.ar)

**45 SEGURPLUS**  
+54 249 450-1622  
[contacto@segurplusseguridad.com.ar](mailto:contacto@segurplusseguridad.com.ar)  
[www.segurplusseguridad.com.ar](http://www.segurplusseguridad.com.ar)

**42 SESYTEL**  
+54 810 999-7379  
[ventas@sesytel.com.ar](mailto:ventas@sesytel.com.ar)  
[www.sesytel.com.ar](http://www.sesytel.com.ar)

**55 SF TECHNOLOGY**  
+54 11 4923-0240  
[ventas@sf-technology.com](mailto:ventas@sf-technology.com)  
[www.sf-technology.com](http://www.sf-technology.com)

**09 STARX SECURITY**  
+54 11 2150-8700  
[ventas@starx.com.ar](mailto:ventas@starx.com.ar)  
[www.starx.com.ar](http://www.starx.com.ar)

**61 TRUE DIGITAL SYSTEMS**  
+54 11 2120-5160  
[info@tdsintl.com](mailto:info@tdsintl.com)  
[www.tdsintl.com](http://www.tdsintl.com)

**20 TYSSE**  
**21** +54 221 512-2988  
[info@tyssse.com.ar](mailto:info@tyssse.com.ar)  
[www.tyssse.com.ar](http://www.tyssse.com.ar)

**73 UNICOM**  
+54 911 5767-5213  
[hola@unicom.com](mailto:hola@unicom.com)  
[www.unicom.com](http://www.unicom.com)

**25 VIGILIA**  
+54 911 2174-7499  
[info@vigilia.com.ar](mailto:info@vigilia.com.ar)  
[www.vigilia.com.ar](http://www.vigilia.com.ar)

Si Usted desea asesorarse sobre los innumerables beneficios de **anunciar en Negocios de Seguridad**® por favor contáctenos de lunes a viernes de 9 a 18 al **+54 9 11 5813.9890** o por mail a **comercial@rnds.com.ar**

ENCONTRÁ A NEGOCIOS DE SEGURIDAD EN:



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



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



[twitter.com/noticiasrnds](https://twitter.com/noticiasrnds)



[linkedin.com/company/negociosdeseguridad/](https://linkedin.com/company/negociosdeseguridad/)



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



[groups.google.com/group/negociosdeseguridad](https://groups.google.com/group/negociosdeseguridad)



[@negociosdeseguridad](https://t.me/@negociosdeseguridad)



+54 911 7501-3776



SIMPLICIDAD A TRAVÉS  
DE INNOVACIÓN

HIKVISION®

Serie AX Hybrid PRO Sistema de Alarma de Intrusión

# MAYOR FLEXIBILIDAD CON GRAN DESEMPEÑO



\*Certificada por EN grado 2

- **Compatible con detectores inalámbricos de AX PRO**

Compatible con AX PRO mediante **el nuevo receptor inalámbrico**

- **Tecnología Speed-X Bus de Alta Velocidad**

Transmisión alcanza 500 kb/s y distancia de transmisión hasta 5.4 km

- **Verificación de Intrusión HD como Servicio**

Con imágenes de alta resolución de **1080p**

- **Múltiples Herramientas de Configuración y Control**

Múltiples herramientas para instalador y usuario final,  
Hik-Central Professional / Hik-ProConnect / Hik-Connect, etc.



#Hikvision Latam



[www.hikvision.com/es-la/](http://www.hikvision.com/es-la/)



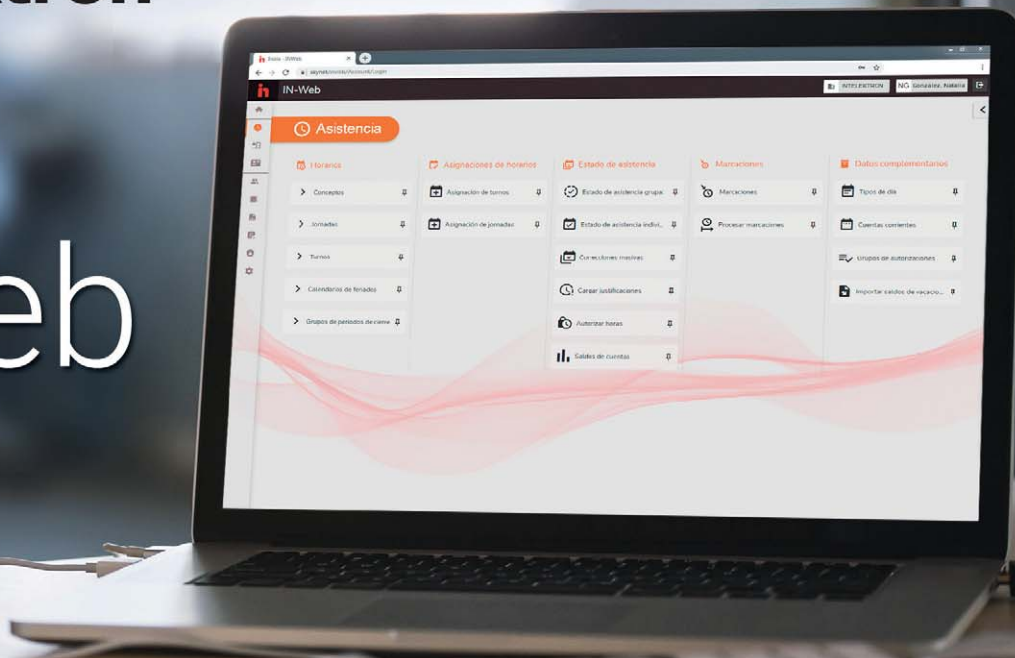
Hik-ProConnect



Hik-Connect

# Software INWeb

Interfaz intuitiva,  
datos confiables



## El software más potente para la Gestión del Personal

Todas las Soluciones se integran en una Plataforma 100% Web



**REIWeb**

Módulo de  
Control de Asistencia



**APIWeb**

Módulo de  
Control de Accesos



**VISWeb**

Módulo de  
Control de Visitas

Integración con los principales Sistemas de Liquidación



WORKIA



SISTEMAS BEJERMAN  
THOMSON REUTERS



meta<sup>4</sup>



+54 9 (11) 3600-9000



+54 (11) 2205-9000



ventas@intelektron.com



www.intelektron.com