

.EXPO SEGURIDAD <20> Neuquén / Córdoba .EMPRESAS <30> Dexa <34> Propiedad Protegida <38> Solytec .TECNOLOGÍA <42> Cómo evitar el robo de mercadería <44> Confort y automatización .SERVICIOS <48> Monitoreo de flotas .OPINIÓN PROFESIONAL <52> La mirada de los especialistas .TIENDA DE SEGURIDAD <60> Las últimas novedades del sector .ACADEMY <66> Cargadores EV .NEGOCIACIÓN <70> ¿Vender caro o barato? .BOLETINES: <78> CASEL <82> CEMARA <86> CERSAT .ADE+ <20> Noticias de actualidad

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



Número 167
May/Jun '26

Negocios de Seguridad



Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

GRUPO
MARETEC

DESDE 1994

**LÍDERES EN DESARROLLO E IMPORTACIÓN
DE MARCAS INNOVADORAS Y TECNOLOGÍA
DE VANGUARDIA**



AUTOMATIZACIÓN



SEGURIDAD
ELECTRÓNICA



CONTROLES
DE ACCESO

Importador Oficial



intelbras



Más info
abriendo la solapa

CYGNUS
electronics



NUEVA LINEA

CYGNUS ZERO

CARGADORES PARA VEHICULOS ELECTRICOS

Soluciones portátiles para viaje y terminales de carga para pared

CARGADORES DE PARED



CY-EV2-7KW

CARGADOR DE PARED MONOFÁSICO 7KW

- Incluye Cable Tipo 2 de 5 Metros
- Desbloqueo NFC
- Conexión WiFi 2.4GHz
- APP Tuya



CY-EV2-11KW

CARGADOR DE PARED TRIFÁSICO 11KW

- Incluye Cable Tipo 2 de 5 Metros
- Desbloqueo NFC
- Conexión WiFi 2.4GHz
- APP Tuya



CY-EV2-22KW

CARGADOR DE PARED TRIFÁSICO 22KW

- Socket Tipo 2
- Desbloqueo NFC
- Conexión WiFi 2.4GHz
- APP Tuya

CARGADORES PORTATILES



CY-EV1-1P10A

CARGADOR PORTATIL MONOFÁSICO 2.2KW

- Conector 10A de Pared Estándar
- Ideal para Viajes
- Sensor de Temperatura
- IP66



CY-EV1-3P16A

CARGADOR PORTATIL TRIFÁSICO 11KW

- Conector de Aviación Compatible con Adaptadores
- Corriente Ajustable Automaticamente
- IP66

- CY-A16A3P** Adaptador Trifásico 16A
- CY-A32A3P** Adaptador Trifásico 32A
- CY-A16A1P** Adaptador Monofásico 16A
- CY-A10A1P** Adaptador Monofásico 10A

CABLES DE CARGA

- Conector Moldeado en TPU con Inyección sin Aire
- Bornes Bañados en Plata
- Uso Intensivo
- IP54



CY-3P32-5M
CY-3P32-7M

CABLE TIPO 2 TRIFÁSICO 22KW
Disponibles en 5 y 7 Metros

CY-3P16-5M
CY-3P16-7M

CABLE TIPO 2 TRIFÁSICO 11KW
Disponibles en 5 y 7 Metros

CY-1P32-5M

CABLE TIPO 2 MONOFÁSICO 7KW 5 METROS

ACCESORIOS



CY-EVBAG-1

BOLSO PORTA CABLES

- Ideal para Cable o Cargador Portatil
- Hecho de Poliester



CY-EVBAG-2

BOLSO PORTA CABLES REFORZADO

- Ideal para Cable o Cargador Portatil
- Hecho en Oxford 1680D



CY-EVB-1

SOPORTE CONECTOR Y CABLE

- Montaje en Pared
- Permite enrollar el Cable



> NUEVOS MODELOS <



ROBOT HUMANOIDE

Desarrollo e interacción

Orientado a investigación, programación, demostraciones e interacción con personas, con SDK, cámara, micrófono y posibilidad de incorporar manos ágiles.



R1 EN ACCIÓN



- ▶ Autonomía aproximada de 1 hora.
- ▶ Cuenta con SDK.
- ▶ Peso: 29 kg.
- ▶ Altura: 123 cm.
- ▶ 26 grados de libertad.
- ▶ Posibilidad de instalación de mano ágil.
- ▶ Cámara binocular.
- ▶ Computadora NVIDIA Jetson Orin integrada para desarrollo.
- ▶ Presencia de micrófono.



ROBOT CUADRÚPEDO

Inspección industrial prolongada

Pensado para recorridos de vigilancia, inspección y relevamiento en entornos exigentes, combinando alta autonomía, doble LIDAR, capacidad de carga y grado de protección IP para mayor resistencia frente a polvo y agua.

- ▶ Autonomía aproximada de 5 horas.
- ▶ Cuenta con SDK.
- ▶ Peso: 42 kg.
- ▶ Altura: 82 cm.
- ▶ 12 grados de libertad.
- ▶ Incorpora 2 LIDAR para el escaneo frontal y trasero.
- ▶ Grado de protección IP67 en los componentes principales e IP56 en el resto del cuerpo.
- ▶ Computadora Intel Core i7 integrada para desarrollo.
- ▶ Capacidad de carga de 25 kg en movimiento y de hasta 100 kg en posición estática.



A2 EN ACCIÓN





DETECCION TEMPRANA DE DRONES



CY-DTECTOR-F10

El CY-DTECTOR-F10 es un radar diseñado para la alerta temprana y el seguimiento preciso de drones.

Alcance Máximo: Detección de unidades DJI a >10 km y FPV a >5 km.
Precisión: Localización de dirección con error 0.5°.
Inteligencia: Identificación por Drone ID, Remote ID y análisis de espectro.



SOFTWARE DE GESTION CENTRALIZADO

- ▶ Centralización de todos los equipos tanto de detección como de inhibición de drones.
- ▶ Define distintos niveles dependiendo de los puntos críticos a proteger.
- ▶ Guarda registros de los operadores y drones detectados y de sus rutas de vuelo.

DETECTORES E INHIBIDORES



CY-DFENSE-J10

Inhibidor de señal entre drones y operadores hasta 5km, para manejo con software centralizado



CY-DFENSE-GPS

Generador de ubicaciones falsas para redirigir a un dron lejos de la ubicación a proteger (30km), para manejo con software centralizado



CY-DFENSE-J5

Generador de ubicaciones falsas para redirigir a un dron lejos de la ubicación a proteger e inhibir la señal entre dron y operador, para manejo con software centralizado



CY-DTECTOR-M2

Detector y localizador en mapa de drones y su operador

DETECTORES E INHIBIDORES



CY-DFENSE-M5

Detector, localizador (5km) e inhibidor (3km) de diversos modelos de drones autónomo



CY-DFENSE-S50

Detector (5km) e inhibidor (3km) de diversos modelos de drones, para manejo con software centralizado



CY-DFENSE-S100

Detector (10km) e inhibidor (5km) de diversos modelos de drones, para manejo con software centralizado



CY-DFENSE-M3

Detector, localizador (3km) e inhibidor (1km) diversos modelos de drones autónomo



CYGNUS.LA

✉ info@cygnus.la



linktree.com/cygnuselectronics

Luís María Campos y Acceso Oeste Colectora Sur · General Rodríguez (1748), Buenos Aires · Argentina

IP DIRECT
CAMARAS IP DE ALIMENTACION SOLO POE

Decile chau a las cámaras analógicas y a la fuente de alimentación externa.

¡Resuelve solo con cable UTP y NVR PoE!



VS



4MP **IPC-4M-FA2L**
Dual-Light Bullet Camera

2MP **IPC-2M-FA2L**
Dual-Light Bullet



4MP **IPC-4M-DA2L**
Dual-Light Network Camera

2MP **IPC-2M-DA2L**
Dual-Light Dome

- ▶ Dual Light -IR 30m/ Led 15m
- ▶ Solo Alimentación POE
- ▶ Microfono Integrado
- ▶ IP67



2 MP



IPC-2M-FA

IR BULLET NETWORK CAMERA

- Smart IR 30m
- Microfono Integrado
- Solo Alimentación POE
- IP67

2 MP



IPC-2M-DAI

IR TURRET INDOOR NETWORK CAMERA

- Smart IR
- Microfono Integrado
- Alimentación POE
- Uso interior

NVRs IP Direct



CY-NVR104-4P

4 CH POE

CY-NVR108-8P

8 CH POE

- ANCHO DE BANDA 64MBPS
- HASTA 6MP
- 1 HDD



CYGNUS.LA

info@cygnus.la



linktree.com/cygnuselectronics

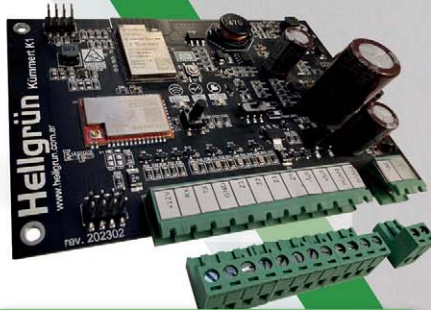
Luis María Campos y Acceso Oeste Colectora Sur · General Rodríguez (1748), Buenos Aires · Argentina

PANEL KÜMMERT

Monitoreo más inteligente
Instalaciones más simples

**¡CONOCÉ LAS NUEVAS
ACTUALIZACIONES!**

- ✓ **Comunicador WiFi en modo multi-red con conmutación automática**
- ✓ **Comportamiento automático de conexión**
- ✓ **Escaneo de redes desde Hellgrün Connect**
- ✓ **Migración desde instalaciones anteriores**



**COMPATIBLES CON
GL-VIERECK Y GL-MAGBORN**

Hellgrün
PREMIADO CON



Sello
Buen
Diseño
argentino

Orgullo nacional

GL-Viereck Plus fue reconocido junto con el GL-Magborn por su diseño e innovación



DESCUBRÍ CÓMO OPTIMIZAR
TU SERVICIO DE MONITOREO
¡CONTÁCTANOS PARA MÁS INFORMACIÓN!

CADA SEGUNDO CUENTA EN UNA EMERGENCIA.

GL-SOS | Botón SOS inalámbrico



✓ Alcance >100m

✓ Operación de
emergencia
inmediata

✓ Material ABS
resistente al
fuego

✓ Funciona entre
-10° y +60°C

¡YA DISPONIBLE!

Para paneles Hellgrün

LISTO PARA

INTEGRAR EN TUS

INSTALACIONES

Hellgrün



hellgrun.com.ar

ALTA PRECISIÓN ITALIANA EN DETECCIÓN PERIMENTRAL

DUEVI[®]
YOUR SECURITY, OUR TECHNOLOGY



Buscamos
distribuidores



COMPATIBILIDAD

SEGURIDAD
AVANZADA

FÁCIL
INSTALACIÓN

Línea de productos Duevi

UNA FAMILIA COMPLETA DE DETECTORES
DISEÑADOS PARA EXTERIORES.
TECNOLOGÍA ITALIANA APLICADA A LA
SEGURIDAD PROFESIONAL.

Integración con sistemas inalámbricos y Hellgrün



MONOLITH



Compatible
con Hellgrün
GL-MagBorn
(Versión K)

Doble tecnología IR
+ microondas.
Potencia, estabilidad
y precisión profes-
sional.

KAPTURE



Compatible
con Hellgrün
GL-MagBorn

Protección invisible,
reacción inmediata.
Detección de cortina
con programación
inteligente.

MOSKITO+



Compatible
con Hellgrün
GL-MagBorn
(Versión K)

Seguridad 180°. Triple
barrera, precisión
total. Control directo
desde tu smart-
phone.

VIPER



Compatible
con Hellgrün
GL-MagBorn

Máxima sensibilidad,
mínima interferencia.
Ideal para ventanas,
persianas y perímet-
ros reducidos.

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



AHORA ES

DXCONTROL



**NUEVOS
EQUIPOS**



**MAYORES
PRESTACIONES**



MEJOR SOPORTE TÉCNICO

WWW.CELLETECH.COM.AR



Hablemos
por whatsapp

Ingrese al mundo IOT con los productos



Modernice el panel de alarma sin reemplazarlo

SEGURIDAD + IOT EN LA MISMA APP

NUEVA app
full control+



Cámara Interior PTZ Smart Wi-Fi



Video Portero Smart

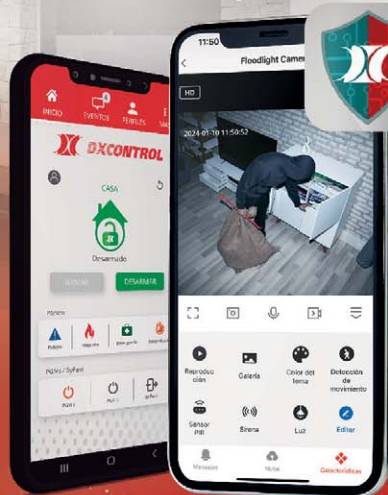


Lámpara Smart Led RGB



Enchufe Smart

COMUNICADORES PARA ALARMAS



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



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



Hablemos por whatsapp



ESCANEA
PARA + INFO
DX **SAM 2**



MUCHO MÁS QUE UN COMUNICADOR DE ALARMAS



DX SAM 2

NUEVA app
full control +

4G
LTE

2G
3G

WI-FI

Eth

7 VÍAS DE COMUNICACIÓN

2G | 3G | 4G | SMS | EMAIL | WIFI | ETHERNET

Disminuye significativamente los costos operativos para tu empresa de monitoreo.

Posee mínimos costo 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



- 16 **GRUPO MARETEC**
32 años de permanencia
en el mercado



- 20 **Expo Seguridad:**
una comunidad que crece
en cada encuentro



- 26 **Nueva Comisión directiva
de CASEL**

Sistema integrado de
detección y evacuación
por voz INIM en UNICABA



- 42 **Robo de carga en
Latinoamérica**
Cómo mejorar el control
en la operación con
RedGPS

- 44 **Ecosistema de
seguridad de Ajax**
Cómo el confort y
la automatización
redefinen los proyectos
inteligentes



- 48 **VIGILIA ON DEMAND,
socio estratégico
para flotas que
ingresan a CABA**
Monitoreo de flotas:
cumplimiento
normativo



- 60 **HELLGRÜN**
Ecosistema de seguridad
contra intrusión
- 62 **SIS**
Supresión de incendios en
baterías de litio
CityMesh MAX
Primer panel con IA para
monitoreo de alarmas
- 64 **BIOCARD TECNOLOGÍA**
Sensor anticolisión BCT-AX3
GARNET TECHNOLOGY
Alarma HUB PC-1000



- 70 **¿Vender caro o barato?**
El dilema que puede
hundir (o salvar) a su
empresa de seguridad
Escribe: Ariel Baños



- 74 **Negocia para crecer,
no para perder.**
Acuerdos que potencien
Escribe: Matías Guasco



- 52 **La crisis de chips.**
La nueva fragilidad invisible
*Escribe: Lic. Diego Madeode
Garnet Technology*

- 56 **Al final, el usuario
tenía razón.**
Dejar de vender equipos
para resolver necesidades
*Escribe: Santiago Lovera
de Hikvision*



- 30 **DEXA
SEGURIDAD
ELECTRÓNICA**
Quince años de evolución
constante al servicio del
profesional

- 34 **PROPIEDAD
PROTEGIDA SAS**
Del producto a la
experiencia de alto
impacto

- 38 **SOLYTEC**
Especialistas en equipos
UPS y estabilizadores

- 66 **Nueva línea de
Cargadores para
vehículos eléctricos**

- 78 CASEL
82 CEMARA
86 CERSAT

- 90 **Cuando la operación
entra en contingencia**
*Escribe: Walter R. Costa
de Sesytel*

- 92 **Oferta de cursos y
actualización
tecnológica en
Big Dipper**

Sistemas contra Incendios

Convencional



Indicado para proyectos menos complejos, normalmente en entornos pequeños.

Direccional



Indicado para grandes proyectos que necesitan más precisión y una respuesta ágil.

ACCESORIOS

Los módulos de entrada o salida se utilizan para diversos fines, como **dispositivos de monitoreo** (por ejemplo, interruptores de flujo del sistema de agua contra incendios), **o actuar sobre equipos en caso de accidente** (como encender el escape para eliminar el humo de un ambiente).



Sumate a nuestra red de distribuidores



6082-2000



ventas@fullvision.com.ar

GRUPO MARETEC

DESDE 1994



AUTOMATIZACIÓN



SEGURIDAD
ELECTRÓNICA



CONTROLES
DE ACCESO

**LÍDERES EN DESARROLLO E IMPORTACIÓN
DE MARCAS INNOVADORAS Y TECNOLOGÍA
DE VANGUARDIA**



AUTOMATIZACIÓN
DE PORTONES



CONTROLES
DE ACCESO



AUTOMATIZACIÓN
DE PERSIANAS
METÁLICAS



PUERTAS
AUTOMÁTICAS



BARRERAS
AUTOMÁTICAS



INTRUSIÓN

Contáctanos: 0810 220 2021

Importador Oficial



intelbras



FAAC
TECHNOLOGIES



UNV



Residencial



Condominio



Comercial



Industrial

intelbras

Seguridad, conectividad y control total

*Intelbras se incorpora como marca de importación oficial en Argentina, liderando el segmento de **Control de Accesos**, **Seguridad Electrónica e Incendios**, con soluciones innovadoras y tecnología de vanguardia **potenciando cada proyecto.***



*Asesores capacitados y enfocados
100% en ofrecerte soluciones
a medida de tu proyecto*



*D.A.T
(dpto. de asistencia técnica)*



*Stock asegurado para responder
con rapidez a las necesidades
de tu proyecto.*



*Garantía oficial
de fábrica.*



*Impulsamos tus proyectos
al siguiente nivel*



*Excelente relación
precio-calidad.*



INCENDIOS



SEGURIDAD
ELÉCTRICA



CONTROLES DE
ACCESO

Importador Oficial

GRUPO

MARETEC

DESDE 1994

32 años de permanencia en el mercado

Grupo Maretec

Con una presencia líder en tres países, Grupo Maretec es un referente en seguridad electrónica, ofreciendo soluciones innovadoras a través de marcas reconocidas en sistemas contra intrusión, automatización, control de accesos y tecnologías orientadas a la seguridad.

Con 32 años de trayectoria en el mercado, el Grupo Maretec se consolida como uno de los referentes en la importación y desarrollo de marcas líderes en soluciones de automatización, control de accesos y seguridad electrónica.

Su crecimiento sostenido responde a una visión estratégica centrada en la innovación, la calidad y el acompañamiento constante a sus clientes.

En un mercado altamente competitivo, la compañía fortalece su posicionamiento como importador oficial en Argentina de marcas de primer nivel como SEG International, Industrias Rossi y FAAC Technologies, protagonistas clave en el segmento de automatización y control de accesos.

A su vez, integra a su portfolio a Intelbras, líder en soluciones de control de accesos, seguridad electrónica e incendios, y Uniview, una marca en constante crecimiento dentro del ecosistema de la videovigilancia.

"Nuestro compromiso es trabajar día a día para asegurarnos mantener altos estándares de calidad en nuestros productos y servicios, con la mirada puesta en la atención y servicio al cliente", dice Rogerio Martos, Presidente de Maretec en Argentina.

Distribuye sus productos para el profesional de la seguridad a través de sus sucursales en Brasil, Argentina, y Paraguay.

En nuestro país, la compañía comenzó sus operaciones como SEG Argentina en el año 2004, con su casa matriz ubicada en la localidad de Florida, provincia de Buenos Aires, y sucursales propias en las ciudades de Córdoba, Temperley y Rosario.

Número 167
May/Jun '26

Negocios de Seguridad®

Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

GRUPO MARETEC
DESDE 1994

LÍDERES EN DESARROLLO E IMPORTACIÓN DE MARCAS INNOVADORAS Y TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA

AUTOMATIZACIÓN SEGURIDAD ELECTRÓNICA CONTROLES DE ACCESO

Importador Oficial

SEG INTERNATIONAL intelbras SEG SELECT FAAC TECHNOLOGIES ROSSI Productos Inteligentes UNIVIEW

DIFERENCIAL

El diferencial de Grupo Maretec radica en su capacidad de ofrecer soluciones integrales y adaptables, con productos que evolucionan e interactúan entre sí en múltiples configuraciones. Esto permite abordar proyectos de diversa escala -residenciales, condominios, comerciales e industriales- con resultados eficientes y altos estándares de calidad.

Como toda empresa de tecnología, gran parte de su éxito está basado en el soporte técnico que ofrece y

la disponibilidad de productos cuyo soporte técnico está a cargo de profesionales venta y capacitación al cliente. En cuanto a la disponibilidad de productos, como importador directo, la empresa cuenta con un importante stock de motores para automatismos, lo cual se replica con todas sus líneas de productos.

Más allá de su propuesta de calidad en sus productos, la compañía se distingue por un enfoque orientado al cliente: no solo provee soluciones, sino que potencia cada proyecto de

sus clientes. Su propuesta de valor se apoya en un sólido servicio postventa, un equipo de asesores comerciales que acompaña el desarrollo del negocio de forma continua y un área técnica especializada que brinda capacitaciones actualizadas para optimizar cada instalación.

“Somos responsables del compromiso asumido con nuestros clientes, proveedores y distribuidores de ser transparentes, honestos, trazables y respetuosos de las políticas pactadas”, asegura Martos respecto del pacto de la empresa con sus clientes.

Parte de su estrategia fue, es y será siempre la de generar un ambiente laboral propicio, a tal punto de nun-

ca dejar de lado el compañerismo, la colaboración y unión entre las diferentes áreas de la empresa.

Dentro de los valores fundamentales que orientan el funcionamiento y dirección de la compañía se encuentran la integridad, el respeto, enfoque hacia el cliente, compromiso y ética en las tareas individuales, profesionalismo y, por sobre todas las cosas, la cordialidad y el trabajo en equipo.

De esta manera, Grupo Maretec reafirma su rol como socio estratégico, acompañando a sus clientes en la evolución del mercado con soluciones confiables, eficientes y orientadas a generar resultados concretos. ■



PRINCIPALES RUBROS

MOTORES PARA PORTONES

- Corredizos
- Pivotantes
- Levadizos
- Cremalleras y herrajes
- Centrales de comando
- Controles remotos
- Repuestos para motores
- Accesorios

CONTROL DE ACCESOS

- Molinetes
- Barreras automáticas
- Porteros
- Controladoras
- Lectores de acceso
- Cerraduras
- Centrales telefónicas
- Accesorios

MOTORES TUBULARES Y PARALELOS

- Motores paralelos
- Motores tubulares
- Accesorios paralelos
- Accesorios tubulares

PUERTAS AUTOMÁTICAS

- Corredizas
- Pivotantes
- Accesorios

INTRUSIÓN

- Centrales de alarmas
- Sensores
- Electrificadores de cerco
- Accesorios

CONECTIVIDAD

- Baterías
- Cables
- Accesorios



GRUPO MARETEC - SEG

- ☎ +54 11 7078-2021
- ✉ info@seg.com.ar
- 🌐 www.seg.com.ar
- 📞 +54 9 11 2713-4188
- 📱 @seginternational
- 🏢 company/seg-international/



LA MEJOR PROTECCIÓN PARA SU PROYECTO DETECCIÓN DE INCENDIO

PANELES DIRECCIONABLES 4100ES/4010ES/4007ES



FOUNDATION SERIES



Contactanos!!! 341- 7403190 341- 5284080

Pichincha 67 Bis (ex Richieri) - 2000 Rosario - Santa Fe
 contacto@dmarsrl.com.ar www.dmarsrl.com.ar

Scanea QR



para más información



WIZCOLOR

TAN BRILLANTE COMO EL DÍA

Wiz Color + 4K

4K Noches Brillantes, Detalles Claros



TIOC PRO

Wiz Color + PT

Sin Puntos Ciegos por la Noche



TIOC PRO

Wiz Color + Vari-focal

Ve Más Lejos por la Noche



TIOC PRO

Wiz Color + HDCVI

Ve Más Allá de la Noche, Impulsado por HDCVI.



Wiz Color + 4G

Conectividad 4G. Funcionamiento Ilimitado, Día & Noche



Contactanos!!! 341- 7403190 341- 5284080

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

contacto@dmarsl.com.ar www.dmarsl.com.ar

Scanea QR



para más información

Expo Seguridad: una comunidad que crece en cada encuentro

La industria de la seguridad en movimiento

Más allá de la tecnología, los productos y las innovaciones, cada edición de Expo Seguridad confirma que el principal valor de la industria sigue siendo el encuentro entre las personas. Neuquén y Córdoba fueron las más recientes paradas de un recorrido federal que continúa fortaleciendo vínculos.



Hay algo que se repite en cada edición de Expo Seguridad y que ninguna estadística logra reflejar por completo. Ocurre en los pasillos, en los stands, en las conversaciones espontáneas, en los encuentros entre colegas y en esas reuniones que comienzan con un saludo y terminan convirtiéndose en una nueva oportunidad comercial. Ocurre cuando fabricantes, distribuidores, instaladores, empresas de monitoreo, integradores, consultores y usuarios vuelven a encontrarse cara a cara.

Las recientes ediciones realizadas en Neuquén y Córdoba volvieron a confirmar una realidad que se fortalece

lece año tras año: la industria sigue necesitando espacios de encuentro genuinos, cercanos y federales. En una época en la que gran parte de la actividad comercial parece desarrollarse detrás de una pantalla, Expo Seguridad continúa demostrando que las relaciones profesionales más sólidas siguen naciendo de una conversación presencial, de la confianza construida en persona y del intercambio directo entre quienes forman parte de una misma cadena de valor.

Entre ambas exposiciones participaron 130 empresas expositoras y más de 1.600 visitantes profesionales, reflejando el crecimiento sostenido

de un encuentro que continúa fortaleciendo a toda la cadena de valor de la industria de la seguridad.

NEUQUÉN: UNA REGIÓN CON ENORME POTENCIAL

La llegada de Expo Seguridad a Neuquén, realizada el 27 de marzo en el Centro de Convenciones Domuyo, volvió a poner de manifiesto la importancia estratégica que la Patagonia ha adquirido dentro del mapa nacional de la seguridad. En esta primera edición, la exposición reunió a 50 empresas expositoras y más de 600 visitantes profesionales, quienes participaron de una jornada

ha evolucionado hasta convertirse en un espacio mucho más amplio, donde convergen la seguridad electrónica, la seguridad física, la protección contra incendios, la gestión de riesgos, la prevención, los servicios especializados y las nuevas tecnologías aplicadas a la protección de personas, bienes e infraestructuras.

Quienes participan habitualmente saben que la esencia del evento trasciende ampliamente a los productos y servicios exhibidos. Expo Seguridad se ha convertido en un espacio donde se generan relaciones profesionales duraderas, donde surgen nuevas alianzas comerciales y donde empresas de distintos tamaños encuentran oportunidades para crecer. Es el lugar donde un instalador conoce un nuevo proveedor, donde un distribuidor descubre nuevas líneas de negocio, donde una empresa encuentra soluciones innovadoras para sus clientes y donde colegas que sólo se conocían a través de una llamada o una videoconferencia finalmente pueden encontrarse personalmente.

Esa capacidad de conectar personas, integrar distintos segmentos de la industria y generar oportunidades es, probablemente, uno de los mayores valores que la exposición ha construido a lo largo de los años.

UNA COMUNIDAD QUE SIGUE CRECIENDO

Uno de los aspectos más destacados, tanto en la primera edición de Expo Seguridad Neuquén como en la quinta edición de Expo Seguridad Córdoba, fue el clima de optimismo percibido entre los participantes. A

pesar de los desafíos que enfrenta el mercado, la industria continúa demostrando una notable capacidad de adaptación, innovación y crecimiento, una realidad que quedó reflejada en ambas exposiciones.

Los comentarios recogidos durante ambas exposiciones coincidieron en varios puntos: la calidad de los visitantes, el nivel de las consultas realizadas, las oportunidades de networking y la importancia de contar con espacios donde la industria pueda reunirse, intercambiar experiencias y generar negocios en distintas regiones del país.

Esa valoración, repetida por expositores, visitantes y referentes del sector, constituye uno de los indicadores más claros del aporte que Expo Seguridad continúa realizando al desarrollo de la actividad.

EXPERIENCIA 360°

Quienes han participado de Expo Seguridad saben que una sola jornada difícilmente alcance para resumir todo lo que sucede durante cada edición. Detrás de cada encuentro hay meses de planificación, cientos de reuniones, demostraciones, entrevistas, lanzamientos de productos y experiencias que merecen ser compartidas.

Por eso, desde Negocios de Seguridad continuamos generando contenido permanente para acercar toda esa experiencia a quienes participaron y también a quienes no pudieron asistir. Fotografías, entrevistas, videos, transmisiones en vivo, recorridos por los stands, testimonios de expositores y cobertura periodística especializada forman parte del ma-

terial disponible en nuestras plataformas digitales.

Invitamos a toda la comunidad a seguir nuestras publicaciones y acceder a la cobertura completa de cada exposición a través de:

<https://linktr.ee/negociosdeseguridad>

Allí podrán encontrar galerías fotográficas, entrevistas exclusivas, videos, transmisiones en vivo y todo el contenido generado durante cada una de las exposiciones que integran este recorrido federal.

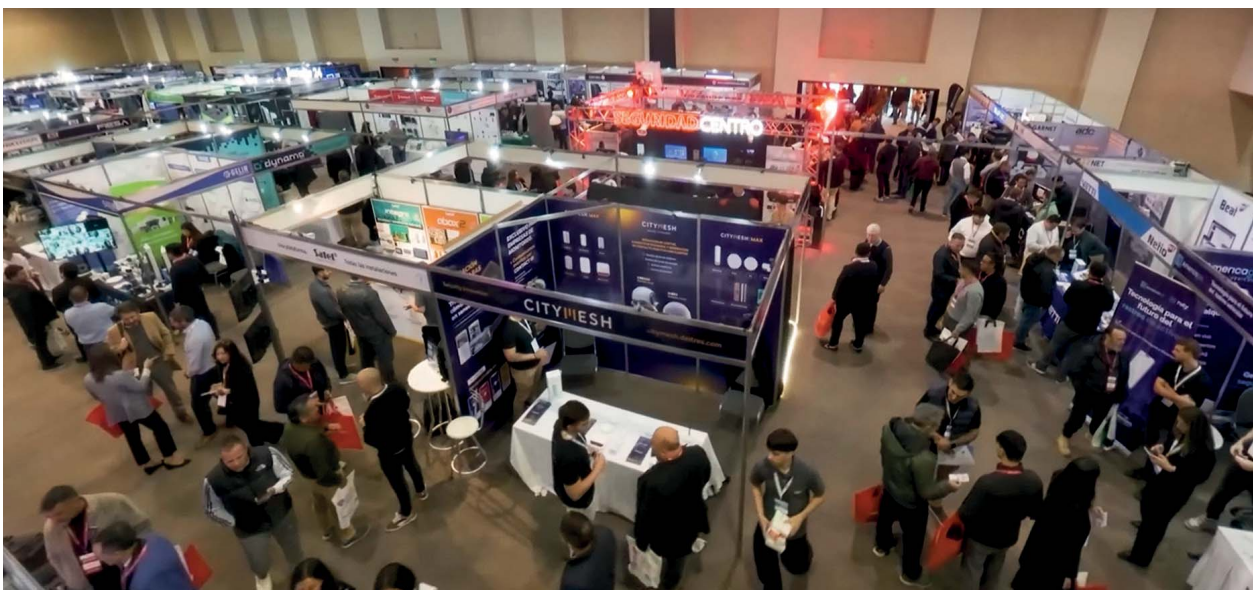
EL RECORRIDO CONTINÚA

Luego del éxito de las ediciones de Neuquén y Córdoba, el calendario 2026 de Expo Seguridad continuará su recorrido por distintas regiones del país. La próxima cita será el 12 de agosto en Salta, seguida por una nueva edición en Mendoza durante septiembre —con fecha próxima a confirmarse— y finalmente Rosario, que será la ciudad encargada de cerrar el año durante noviembre.

Cada sede aporta su propia identidad, su mercado y sus particularidades, pero todas comparten una misma convicción: cuando la industria se reúne, comparte experiencias y fortalece vínculos, se generan oportunidades que benefician a toda la comunidad.

Después de cientos de kilómetros recorridos, miles de visitantes recibidos y decenas de ediciones realizadas en todo el país, el mensaje sigue siendo el mismo:

Expo Seguridad no es solamente una exposición. Es el punto de encuentro de una comunidad que sigue creciendo.



Satel®
MADE TO PROTECT

Seguridad para un mercado en evolución.
Un nuevo estándar a tu alcance



INTRUSIÓN



DOMÓTICA



ZONAS IP



CONTROL DE ACCESO



Satel®
MADE TO PROTECT

Avenida 31 # 1474
CP 1900. La Plata. ARG.
Tel.: +54 (221) 563 6710
tysse.com.ar
marketing@tysse.com.ar



**NO
TE QUEDES
SIN DISCOS**


Western Digital.



En FIESA, comprás tu grabadora y te llevás el disco garantizado.

Mientras todos te dicen “no hay stock”, en FIESA te lo hacemos simple: Comprás tu grabadora y te garantizamos el disco rígido para videovigilancia. Y no cualquier disco, un WD Purple. **Encontrá todo lo que buscas en FIESA. Siempre.**

WD Purple® HDD

- **Diseñado para trabajo 24/7:** soporta uso continuo sin perder rendimiento.
- **Alta carga anual:** hasta 180 TB/año, ideal para grabación constante.
- **AllFrame™ Technology:** reduce cortes, saltos y pérdidas de cuadros en video.



**SCANNEÁ EL QR
Y CONOCÉ MÁS
DE WD PURPLE**

Western Digital, el diseño de Western Digital, el logotipo de Western Digital y WD Purple son marcas registradas o marcas comerciales de Western Digital Corporation o sus filiales en EE.UU. y/o en otros países. Todas las otras marcas son propiedad de sus respectivos dueños. Las especificaciones de producto están sujetas a cambios sin previo aviso. Las imágenes mostradas pueden variar de los productos reales. ©2024 Western Digital Corporation o sus filiales. Todos los derechos reservados.


Western Digital.

FIESA

Casa Central: Av. de los Incas 4154, (1427) Villa Ortúzar, CABA. **Expedición:** Llerena 2578, (1427) Villa Ortúzar, CABA
www.fiesa.com.ar



Solo en FIESA encontrás la nueva Serie M de Paradox. Y la calidad de servicio que buscás.

Paradox te acerca la máxima tecnología en materia de seguridad, con prestaciones de vanguardia y sofisticado diseño. Descubrí **la nueva Serie M de Paradox** y sentí vos también la exclusividad, siendo cliente de FIESA.

CONOCÉ LA LÍNEA
PARADOX M



PARADOX

FIESA

Casa Central: Av. de los Incas 4154, (1427) Villa Ortúzar, CABA. Expedición: Llerena 2578, (1427) Villa Ortúzar, CABA
www.fiesa.com.ar

Sistema integrado de detección y evacuación por voz INIM

En UNICABA

Los sistemas integrados de detección de incendios y evacuación por voz de la línea PREVIDIA ULTRA de la marca INIM continúan consolidándose en proyectos de gran escala. La tendencia apunta a centralizar en una única plataforma funciones que tradicionalmente operaban de manera independiente, mejorando la gestión de emergencias y la seguridad de los ocupantes.

Un ejemplo reciente es la implementación realizada en el edificio de la Universidad de la Ciudad de Buenos Aires (UNICABA), ubicado en el microcentro porteño. El proyecto contó con la participación del Ing. Edgardo Riveros, Gerente de Proyectos de Getterson Argentina, y fue desarrollado sobre la plataforma INIM Previdia UltraVox, con aproximadamente 1.500 puntos de detección.

La solución integra detección inteligente de incendios, evacuación por voz (EVAC), megafonía y telefonía para bomberos en una misma arquitectura, con la novedad de agregar BMS en el mismo panel y diferenciado en un repetidor táctil color de la marca. Ante una emergencia, el sistema permite emitir mensajes pregrabados o en tiempo real y dirigirlos a sectores específicos del edificio, optimizando los procesos de evacuación.

Diseñada para instalaciones de gran porte, la plataforma ofrece una estructura modular y escalable que facilita la interconexión de paneles en red y la administración centralizada de eventos. Entre sus características se destacan la redundancia de CPU, la supervisión mediante pantallas táctiles con mapas gráficos y la tecnología Hot-Swap, que permite realizar tareas de mantenimiento/ampliaciones sin interrumpir el funcionamiento.

La solución también incorpora conectividad para monitoreo remoto y amplificadores dedicados para garantizar la distribución del audio en toda la instalación. El Ing. Edgardo Riveros agrega que además, cumple con las certificaciones UL y EN54, principales estándares internacionales para sistemas de detección y alarma de incendios.

La incorporación de este tipo de tecnologías refleja una tendencia creciente en el sector: la convergencia de detección, comunicación, evacuación y BMS en plataformas unificadas capaces de brindar respuestas más eficientes en entornos de alta exigencia. ■



Asamblea Legislativa

Nueva Comisión Directiva

La Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL) llevó a cabo en abril su Asamblea General Ordinaria, seguida de la Asamblea General Extraordinaria, en su sede social de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, con modalidad presencial y participación virtual.

Durante la Asamblea General Ordinaria se trataron los puntos establecidos en el orden del día, entre ellos la consideración y aprobación de la Memoria, Inventario, Balance General, Cuadro de Gastos y Recursos, junto con el informe de la Comisión Revisora de Cuentas, correspondientes al ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2025. Asimismo, se aprobó la gestión de la Honorable Comisión Directiva y se llevó adelante la renovación parcial de autoridades.

Como resultado del proceso eleccionario, la Comisión Directiva quedó conformada de la siguiente manera:

- Presidente: Sebastián Cason (West Fun S.A)
- Vicepresidente 1º: Diego Madeo (Alonso Hnos. Sirenas S.A)
- Vicepresidente 2º: Pablo RDirgo (General Industries Argentina S.A)
- Vicepresidente 3º: Margarita Biscotti (ADT Security Services S.A.)
- Secretario: Juan Alonso (HID S.A.)
- Prosecretario: Analia Passaro (Verisure Monitoreo de Alarmas S.A.)
- Tesorero: Marcelo Sosa (Bio Card Tecnología S.R.L.)
- Vocal Titular 1: Jorge González (/Aplicación Tecnológica S.A.)
- Vocal Titular 2: Esteban Jager (Quality Systems Group S.R.L.)
- Vocal Titular 3: Marcelo Hirschhorn (Alarmas S&MS.A.)
- Vocal Suplente 1: Marcelo Freschi (Grupo Sise S.A.)
- Vocal Suplente 2: Carlos Dik (Euroatlántica S.A.)

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

- Revisor de Cuentas: Matías Favaro (Dharma Soluciones Tecnológicas S.R.L.)
- Revisor Suplente: Gaspar Salord (Monitoreo Mayorista S.R.L.)

Posteriormente, se desarrolló la Asamblea General Extraordinaria, en la cual se puso a consideración de los asociados el proyecto de reforma estatutaria y su correspondiente ordenamiento, resultando ambos aprobados.

La realización de ambas asambleas reafirma el compromiso institucional de CASEL con la transparencia, la participación de sus asociados y el fortalecimiento continuo del sector de la seguridad electrónica en Argentina. ■

GETTERSON

Desde 1963

SEGURIDAD INTELIGENTE PARA CADA ACCESO

ZKTeco Argentina

VIDEOPORTEROS

TIEMPO Y ASISTENCIA



VK07-B52L KIT



VT07-B22L



VK07-B51L KIT



Zsmart APP
(opcional)



VEX-B24A PRO

MB360 PLUS



Horus H1



F22-ZLM60-MF

ACCESO VEHICULAR

ACCESO PEATONAL



UHF 6F PRO



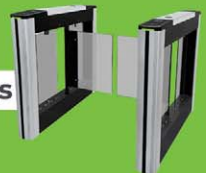
BG-LCD100L



TBM01



Saturn-S1000 Plus



SBT2000S



TS2000 PRO

¡PROMOCIONES ESPECIALES!

En productos seleccionados de tiempo y asistencia y control de acceso

*Exclusivo para el gremio instalador y distribuidores

*Aplicable únicamente para productos indicados

Consulte a su ejecutivo comercial para acceder



F16-MF + ZK9500



F22-ZLM60-MF

GETTERSON
Desde 1963

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

📍 Corrientes 3240, C1193AAR - Ciudad de Buenos Aires, Argentina

📷 📺 📱 /gettersonargentina

DEXA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Importador y Distribuidor Mayorista
de Seguridad Electrónica.

 **ALEAN**



BARRERAS ALEAN

PARA SEGURIDAD PERIMETRAL
ELEGIDA POR LOS CLIENTES
más exigentes

Versátiles, seguras y duraderas


SOLITAR PRESUPUESTO HOY




BARRALES
INALÁMBRICOS
ABI W

CALIDAD SUPERIOR

ESTAMOS PARA ATENDERTE
(+54911) 2649 5779

 Dexa.Seguridad

 DexaSeguridadElectronica

 Dexa Seguridad Electrónica

SEGURODAD PERIMETRAL

BARRERAS Y BARRALES infrarrojos Alean



Barrera ABH

Función antiniebla

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

Barrera ABE



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



Barrera ABT

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

Barrera ABO



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

Barrales ABI

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

Barrales ABI-W

Inalámbricos

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

PUNTOS DE VENTA

CASA CENTRAL

(011) 3970-6392

(011) 2196-6477

Mariano Pelliza 4112,

Munro (1605), Bs. As.

Lunes a Viernes de 8:30 a 17hs.

ventas@dexa.com.ar

SUCURSAL LA PLATA

(011) 15-3792-9710

Calle 119 Nro 258, Tolosa,

La Plata, Bs. As.

Lunes a Viernes de

09 a 13hs. - 15 a 17:30hs.

ventas@dexa.com.ar

SUCURSAL TUCUMÁN

(0381) 484-5558

(+5493816) 13-6022

Santiago del Estero 1351,

San Miguel de Tucumán

Lunes a Viernes de 8.30 a 17hs.

COTIZÁ AHORA!  www.dexa.com.ar

Quince años de evolución al servicio del profesional

DEXA Seguridad Electrónica

La empresa continúa apostando por el servicio al cliente como diferencial, estrategia que la posicionó entre los principales distribuidores del país. Soporte técnico desde el minuto cero y marcas de prestigio completan la oferta para el instalador



DEXA SEGURIDAD

+54 11 4756-0709

ventas@dexa.com.ar

www.dexa.com.ar

/DistribuidorDexa

@dexa.seguridad

/company/dexa-seguridad/

@dexaseguridadelectronica



Gustavo Favaro

Daniel Valenti

En el dinámico mercado de la seguridad electrónica, la trayectoria y la solidez son valores que no se improvisan. Con quince años de experiencia en la distribución mayorista, DEXA Seguridad Electrónica se consolida este año como un aliado estratégico fundamental para instaladores y centrales de monitoreo en toda la Argentina.

Fundada bajo la visión de Daniel Valenti y Gustavo Favaro, la empresa mantiene intacto el precepto que impulsó su crecimiento: “hacerle la vida fácil al cliente”. Esta filosofía se traduce en una propuesta integral que combina la comercialización de marcas de primer nivel, atención personalizada y un modelo comercial diseñado a la medida de las necesidades del gremio.

COMPROMETIDOS CON LLEGAR AL CLIENTE

Lo que comenzó en 2011 como un proyecto emprendedor en Munro, hoy es una estructura federal con presencia física y digital de vanguardia.

La sucursal en San Miguel de Tucumán es el centro neurálgico de la industria de la seguridad para el NOA, brindando previsibilidad a clientes de Salta, Santiago del Estero, Catamarca y Jujuy. Por su parte, la sede en La Plata continúa garantizando respaldo y stock permanente en su zona de influencia y la Costa Atlántica.

Para el resto del país, DEXA despliega una estrategia de cercanía mediante una ágil atención y distribución sumando a esto una plataforma digital optimizada. En el AMBA, su sistema de logística con entregas sin cargo sigue siendo un estándar

de eficiencia muy valorado por el mercado local.

SOPORTE TÉCNICO COMO EJE CENTRAL

Para DEXA, la venta es solo el comienzo: “el instalador tiene el trabajo crítico de tratar con el cliente e instalar un sistema de seguridad según lo que el cliente solicite. Nuestra misión es darle el respaldo técnico necesario para que cumpla esa tarea con total seguridad”, dicen desde la gerencia de la empresa.

El área de asistencia técnica no solo resuelve, desde el campo de trabajo,

inquietudes inmediatas sino que funciona como un centro de capacitación constante sobre las últimas novedades tecnológicas.

**ALIANZAS ESTRATÉGICAS,
MARCAS DE PRIMER NIVEL**

La propuesta de DEXA se sustenta en un portfolio de marcas líderes que confían en su gestión para llegar al mercado argentino:

- GARNET: Liderando las ventas de distribución nacional por más de quince años.
- AJAX: La innovación de esta marca mundial, con el respaldo de DEXA
- HIKVISION: DPP Platinum y RMA central, con la línea completa de soluciones.
- DAHUA: Distribuidor Oficial Gold con servicio técnico especializado.
- ALEAN: Representante exclusivo en protección perimetral e innovación.
- PARADOX, ZKTECO, DSC y TAKEX: Alianzas consolidadas que garantizan stock permanente y actualización tecnológica.

VISIÓN 2026

Mirando hacia el futuro, en DEXA aseguran que el plan de trabajo se



enfoca en la mejora continua de procesos. "Este año nuestra prioridad es profundizar la atención al cliente, el stock, el servicio óptimo a través de la digitalización de servicios y potenciar

la logística, asegurando que cada área de la empresa trabaje con un solo objetivo: que el instalador y la central de monitoreo nos siga eligiendo como su socio de confianza". ■



Sumate al grupo de WhatsApp más importante dedicado a los Sistemas de Seguridad



Foro [NDS] express
by Negocios de Seguridad

Un espacio profesional impulsado por Negocios de Seguridad para el intercambio de conocimientos técnicos y experiencias vinculadas a la Seguridad Electrónica y áreas afines.



Escaneá el código QR e Interactuá con tus colegas HOY MISMO



SOMOS EXPERTOS EN SEGURIDAD

LLEGAMOS
A TODO EL PAIS

JRI 
SISTEMAS DE
SEGURIDAD
WWW.JRISEGURIDAD.COM.AR

NUEVA SUCURSAL

San Blas 2476

Paternal, Buenos Aires

Olazábal 2977

Mar del Plata

TRABAJAMOS
LAS MEJORES MARCAS

ahua
TECHNOLOGY

Qolsys
QUALITY OF LIFE

GLC
TEC

DSC **HIKVISION**  **UBIQUITI**
NETWORKS

TAKEX

PowerSeries
Pro



Visonic

ZIJI

MAR DEL PLATA


OLAZABAL 2977

 549 223 542 6220

INFO@JRISEGURIDAD.COM.AR

BUENOS AIRES

SAN BLAS 2476 (PATERNAL)

 549 11 6252 1434

TEAMCABA@JRISEGURIDAD.COM.AR

JRI 
SISTEMAS DE
SEGURIDAD
WWW.JRISEGURIDAD.COM.AR

PowerManage



Conozca

DSC Connect

Nuevo y mejorado comunicador PowerSeries



Ahorre tiempo y esfuerzo con la programación remota



Portal web de plataforma de dealer: connect.dsc.com



Aplicación usuario: **DSC Connect**



Aplicación Instalador: **DSC Connect Installer**



Equipo de comunicación: **LE4050M**



Mejora la calidad de vida a través de la innovación y la tecnología.



PowerSeries Neo

Captura la flexibilidad de un sistema cableado modular y la combina con la simplicidad de una gran variedad de dispositivos inalámbricos y periféricos.

Visonic

Mejora el modo de vida de las personas aumentando su sensación de seguridad.



PowerMaster-360R

Panel de seguridad inalámbrico PowerG todo-en-uno para el hogar o negocio

Propiedad Protegida SAS

Del producto a la experiencia de alto impacto

La especialización en proyectos complejos, el éxito en integraciones de alta seguridad, una fuerte apuesta por la capacitación técnica y la evolución hacia un showroom interactivo definen el presente de la compañía en el mercado argentino.



PROPIEDAD PROTEGIDA

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



En un ecosistema de seguridad electrónica que demanda una transición urgente de la venta de productos hacia la entrega de soluciones integrales, Propiedad Protegida SAS está decidida a liderar este cambio de paradigma. Su foco estratégico para este período se centra en la arquitectura de proyectos de alta complejidad, respaldada por una trayectoria que combina solidez técnica y agilidad comercial.

EL VALOR DEL KNOW-HOW EN PROYECTOS CRÍTICOS

Propiedad Protegida entiende que el mercado actual no requiere simples proveedores, sino socios estratégicos y que el verdadero valor agregado reside en el diseño, el asesoramiento preventivo y la ingeniería de implementación.

Un hito que refleja esta capacidad de la empresa es su reciente caso de éxito en el Poder Judicial de la provincia de Santa Fe. La implementación de scanners de Rayos X con Inteligencia Artificial y arcos detectores de metales no fue solo una transacción de hardware; representó un desafío logístico y técnico que exigió un estudio de sitio minucioso y una ejecución de precisión. Este proyecto reafirma su capacidad para resolver

verticales de seguridad de máxima exigencia.

SHOWROOM 4.0: UN ESPACIO DE EXPERIENCIA REAL

Para tangibilizar esta evolución, la empresa transformó su showroom en un centro de experiencia dinámico. Lejos de ser una exhibición estática, es hoy un laboratorio interactivo donde los integradores pueden someter la tecnología a pruebas de rendimiento en tiempo real. *“Queremos que nuestro canal vea, toque y configure las soluciones antes de llevarlas al cliente final, minimizando riesgos y maximizando la eficiencia”,* dicen desde la compañía.

CAPITAL HUMANO, EL DIFERENCIAL ESTRATÉGICO

En Propiedad Protegida entienden que la tecnología es tan potente como la mente que la diseña.

Por ello, la capacitación no es un área más, sino que se transforma en columna vertebral y, en ese sentido,

Propiedad Protegida cuenta, actualmente, con un Embajador oficial de Hikvision dentro de su staff.

Este rol trascendental es un puesto de consultoría técnica de alto nivel dedicado a:

- Definir arquitecturas robustas para proyectos a gran escala.
- Transferir conocimiento directo a los gremios a través de capacitaciones constantes.
- Anticipar tendencias tecnológicas globales para adaptarlas al mercado local.

COMPROMISO CON EL CRECIMIENTO DEL SECTOR

En Propiedad Protegida SAS están convencidos de que su crecimiento es proporcional al éxito de sus clientes. *“Nuestra misión es dotar al instalador y a la empresa de integración de las herramientas, el respaldo financiero (cuenta corriente) y el soporte técnico especializado necesarios para elevar el estándar de la seguridad electrónica en Argentina”,* detallan. ■

EasyLink^{Wi-Fi}

Kit Wi-Fi

Almacenamiento seguro, conexión sencilla



- Salida HDMI 4K de alta definición.
- Visualización en vivo/reproducción 4x4 MP.

Two-way Audio

Live Guard

Smart Hybrid Light

Wi-Fi 6





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.



Unidos por la misma energía

Solytec, especialistas en equipos UPS y estabilizadores

Con más de 35 años en el mercado, Solytec se posiciona como uno de los distribuidores de referencia en el mercado de la provisión y protección de la energía. Habla Rafael García, Gerente comercial de la firma.



SOLYTEC

-  +54 11 4360 3000 L.R.
-  info@solytec.com.ar
-  www.solytec.com.ar
-  /upslyonn
-  /lyonn-ups-&-estabilizadores-solytec/

Solytec es una empresa con visión de futuro, especialista en soluciones integrales de energía segura para equipamientos trifásicos y monofásicos en UPS estabilizadores electrónicos de tensión. Desde sus inicios, en 1990, diseña y desarrolla Sistemas de Energía Ininterrumpidos y Estabilizadores Electrónicos de Tensión que crearon un estándar en el mercado nacional en cuanto a confiabilidad, diseño y servicio.

En la actualidad comercializa una de las líneas más completas del mercado de UPS y estabilizadores de tensión del país y cuenta para los UPS, con la exclusiva marca LYONN, equipos fabricados bajo norma ISO 9001. Los Estabilizadores Modelo ST, en tanto, se fabrican en potencias de 500 VA hasta los 100 KVA.

Rafael García, Gerente comercial de la empresa, habló con RNDS sobre el futuro de Solytec, los proyectos y las tendencias tecnológicas que dominarán el mercado.

- ¿Cuáles son los principales proyectos y objetivos de su empresa para este año?

- Este año representa un período de gran crecimiento para Solytec SRL – UPS LYONN Argentina. No solo hemos duplicado nuestro stock permanente de equipamiento, ampliando en la misma proporción la capaci-

dad de nuestros depósitos, sino que también nos encontramos próximos a la inauguración de nuestra nueva sede central, ubicada en Araoz de Lamadrid 1826. Esta nueva instalación triplica el tamaño de nuestra sede anterior e incorpora una renovación integral de imagen, modernos laboratorios, salas de reuniones y mayores comodidades, con el objetivo de brindar una atención personalizada de excelencia.

- ¿Qué servicios ofrecen al cliente?

- Contamos con una amplia cartera de clientes a quienes acompañamos a través de distintos servicios: desde la venta de equipamiento nuevo, con el asesoramiento de nuestro Departamento de Ingeniería, hasta el servicio de reparaciones y postventa. Este último incluye gestión de garantías, diagnósticos sin cargo con su correspondiente informe técnico y cotización para equipos averiados o recambio de baterías, sujetos a aprobación del cliente. Brindamos servicio técnico oficial para equipos LYONN, como también servicio multimarca. Nuestra mesa de ayuda gestiona los contratos de manteni-

miento, atendiendo incidencias en todo el territorio nacional mediante un equipo de técnicos e ingenieros especializados. A su vez, contamos con laboratorios operativos en Rosario, Córdoba y Mendoza, lo que nos permite ofrecer una cobertura ágil y eficiente.

- ¿Cuál es su marca insignia?

- En este año en el que celebramos nuestros 35 años de trayectoria, reafirmamos nuestro posicionamiento como uno de los principales proveedores de UPS y estabilizadores a nivel nacional. Este crecimiento nos enorgullece y nos impulsa a seguir mejorando y proyectando a futuro. Disponemos de una completa línea de UPS LYONN, abarcando todas las potencias, tecnologías y modelos, con soluciones de autonomía extendida y desarrollos a medida según las necesidades de cada cliente. Asimismo, ofrecemos un amplio portfolio de estabilizadores, brindando soluciones integrales frente a las problemáticas energéticas que afectan a equipos y sistemas cada vez más sensibles en el mundo actual.

- Desde su mirada, ¿cuáles son las principales tendencias tecnológicas y comerciales que marcarán al sector de la seguridad?

- Somos conscientes de los avances tecnológicos y de la constante evolución del mercado, lo que posiciona a la seguridad eléctrica como un factor clave e, incluso, en muchos casos, de carácter obligatorio. En este contexto, la protección de la energía y la continuidad del suministro resultan esenciales para garantizar el correcto funcionamiento de los sistemas, mediante una autonomía adecuada. Es por ello que el uso de UPS se vuelve fundamental en cada instancia de desarrollo. ■



UNA NUEVA DIMENSIÓN

POLARIS
energy systems

UPS

Secutron

SISTEMAS
CONTRA
INCENDIO

HUAWEI

UPS

UNV

VIDEO
SEGURIDAD

Genetec

VIDEO
MANAGEMENT

OPTEX
Sensing Innovation

SENSORES
INTRUSIÓN

Powersa
SECURE POWER

VIDEO MANAGEMENT
SOFTWARE

milestone

SISTEMAS DE
ALARMA

VESTA

ALARMAS DE
INTRUSIÓN

DUEVI
YOUR SECURITY, OUR TECHNOLOGY

FIBRA ÓPTICA
SENSORA

Fiber SenSys

ACTIVOS DE RED

BDCOM

BUSCAMOS DISTRIBUIDORES LOCALES, EN EL INTERIOR DE ARGENTINA
Y EN LATAM (CHILE, URUGUAY, PARAGUAY, BOLIVIA Y PERÚ)

CONTACTANOS!

f /POWERSAARG

@POWERSAARG

AGUSTÍN ÁLVAREZ 3555, VILLA MARTELLI
(B1603APC) BUENOS AIRES, ARGENTINA

(54 11) 5235-UPSS (8777)
info@powersa.com.ar

WWW.POWERSA.COM.AR

Ecosistema IoT marca blanca para proveedores de **Rastreo GPS**

Logística



Optimización y gestión de pedidos
| OnDelivery



Copiloto virtual
| OnNavigate



Despacho de buses
| OnBus



Rutas multidestino sin planificación
| OnRoad



Planificación de rutas multidestino
| OnRouting

Gestión



Plataforma de rastreo GPS
| OnTracking



Control y monitoreo de Activos
| App Mobile



Mantenimiento de flota
| OnTool



Gestión de documentos
| OnDocs



Administración

Plataforma de administración
| Partners

Seguridad



Centro de monitoreo
| OnAlert



Monitoreo de múltiples Activos
| OnWall



Digitalización de tareas y servicios de campo
| App Tracker



Gestión y control de rondines de seguridad
| OnPatrol

Productividad



Calificación del conductor
| OnDriving



Sistema de reportes
| OnReport



Medición y control de estados productivos
| OnStatus



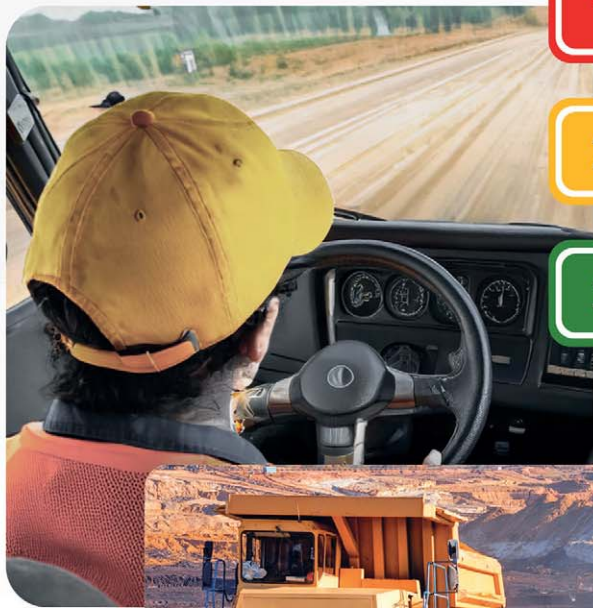
Tableros de productividad y rendimiento
| OnDash





OnNavigate

El copiloto virtual para
operaciones mineras seguras



10

Permitida
15 Km/h
Vuelta a la derecha
Zona de deslizamiento

23

Permitida
35 Km/h
Descenso pronunciado
Zona de niebla a 2 km

37

Permitida
45 Km/h
Cuidado
Carretera en mal estado


Crea rutas sobre
zonas no
cartografiadas



Guía a los
conductores en
tiempo real



Envía alertas
personalizadas ante
peligros en el camino



¡Solicita una demo!

Prueba el ecosistema de RedGPS.

Robo de carga en Latinoamérica

Cómo mejorar el control en la operación

Evitar el robo de mercadería es un desafío complejo para las empresas, que deben estar atentos a la gestión de los vehículos y a incidentes como apertura de puertas o desvíos de ruta, que pueden terminar afectando a la cadena de suministro.



REDGPS
www.redgps.com

El robo de mercancía es una de las principales preocupaciones en Latinoamérica. No se trata de un hecho aislado, sino de una situación recurrente que afecta tanto a empresas de transporte como a toda la cadena de suministro.

Las pérdidas económicas son solo una parte del problema. A esto se suman el incumplimiento con clientes y un impacto directo en la operación diaria. Sin embargo, estos eventos rara vez ocurren sin previo aviso. Antes de que la mercancía se pierda, suelen existir señales que indican que algo no va como debería.

SEÑALES QUE ANTICIPAN UN POSIBLE ROBO

Un desvío de ruta, una parada fuera de lo habitual o la apertura de puertas en un punto no planeado no siempre son situaciones menores. No obstante, este tipo de eventos suele ser el primer indicio.

El reto para muchas empresas no es únicamente identificar estas señales, sino darles la atención adecuada en el momento en que ocurren. Cuando estos eventos pasan desapercibidos o no se atienden a tiempo, el riesgo aumenta considerablemente.

CONFIGURACIÓN DE ALERTAS ENFOCADAS EN LA OPERACIÓN

Una de las formas más efectivas de reducir este riesgo es contar con una plataforma de rastreo GPS que permita configurar alertas alineadas con la operación.

En la plataforma de RedGPS es posible establecer notificaciones cuan-

do una unidad se sale de su ruta o permanece cierto tiempo fuera de una geocerca definida. Este tipo de alertas permite detectar desviaciones que no deberían ocurrir.

De igual forma, se pueden generar alertas ante la apertura de puertas en ubicaciones no autorizadas, lo que brinda visibilidad sobre posibles manipulaciones de la mercancía fuera de los puntos previstos.



PRIORIZACIÓN DE ALERTAS RELACIONADAS CON LA MERCANCÍA

Durante la operación, no todas las alertas tienen el mismo nivel de relevancia. Por ello, resulta clave identificar cuáles están directamente relacionadas con la seguridad de la carga.

RedGPS permite seleccionar este tipo de alertas y darles un seguimiento distinto, evitando que se mezclen con otras notificaciones operativas, ya que es posible recibirlas a través de WhatsApp, uno de los canales más utilizados en el día a día, al que las personas suelen estar atentas y que está disponible en todo momento.

Esto permite que las alertas vinculadas a la mercancía lleguen sin depender de una revisión de la plataforma, facilitando organizar la atención del monitoreo y priorizar los eventos urgentes.

SEGUIMIENTO DE ALERTAS: DE LA DETECCIÓN A LA ACCIÓN

Detectar un evento es una parte fundamental de la operación, pero

su valor se completa con el seguimiento que se le da a cada alerta.

Dentro de la plataforma, cada alerta puede ser gestionada mediante un registro que documenta las acciones realizadas. Por ejemplo, si una unidad se desvía de su ruta, el monitorista puede registrar si logró comunicarse con el conductor, si hubo una justificación para el desvío o si no se obtuvo respuesta.

Este control permite tener claridad sobre cada situación y evita que los eventos queden sin seguimiento. Además, facilita revisar lo ocurrido posteriormente y tomar decisiones con base en información concreta.



MAYOR CONTROL Y CAPACIDAD DE RESPUESTA

Cuando una operación cuenta con alertas bien configuradas, priorizadas y con seguimiento, el nivel de control cambia significativamente.

La empresa no solo tiene visibilidad sobre lo que ocurre en campo, sino que puede dar un seguimiento más ordenado a cada evento. Esto facilita el trabajo del monitoreo diario, ya que permite entender qué sucedió y qué acciones se tomaron.

SEGURIDAD QUE SE CONSTRUYE EN LA OPERACIÓN DIARIA

Reducir el robo de carga no depende únicamente de reaccionar ante un evento, sino de tener procesos claros para detectar, atender y dar seguimiento a cada señal que se presenta durante el trayecto. ■



KIWATEC

Dispositivos para Rastreo Satelital Dashcams | Smart Lighting | IOT

Dispositivos para Rastreo Satelital de vehículos, activos y personas.



Dashcam BK6MH/B

Minería, Petróleo y Logística.

Richmor



Dashcam BK6MZJ

Logística y Transporte de Pasajeros.

Richmor



Torch X 110

Vehículos livianos, pesados y maquinaria amarilla.

TOPFLY Tech



PioneerX 101

Flotas corporativas, maquinaria amarilla y transporte pesado.

TOPFLY Tech



SolaGuardX 110 y 200

Contenedores, logística internacional, aduanas, operaciones de escala

TOPFLY Tech



CyberLabelX 100

Paquetería de alto valor, farmacéuticas y activos pequeños.

TOPFLY Tech



SolarX 120

Techos de tráilers, generadores en obra y vagones de tren.

TOPFLY Tech



T-SENSE

Control logístico y seguridad en cargas.

TOPFLY Tech



PioneerX 100

Hub IoT de flota, integración avanzada de sensores, vehículos livianos y pesados.

TOPFLY Tech



Sensor de combustible Ultrasónico

Conductores, vigiladores, custodias, flotas con control de acceso

TOPFLY Tech



KnightX 100

Activos móviles, contenedores, remolques, custodias, equipos en campo.

TOPFLY Tech



TLW2-12BL

Vehículos livianos, pesados y maquinaria amarilla.

TOPFLY Tech



TSR1-B

Flotas con riesgo de robo, seguridad activa corte remoto sin intervención física

TOPFLY Tech



GS10G

Vehículos livianos, motos, custodias, necesidad de botón SOS.

WANWAYTECH
Internet of Position



GS900

Vehículos livianos, pesados y motos.

WANWAYTECH
Internet of Position

- ★ Equipos listos para usar: entregamos equipos configurados y operativos.
- ★ Financiación y descuentos para compras por volumen.

Consultá financiación y precios por volumen:



+54911 2182 1624



contacto@kiwatec.net



www.kiwatec.net



El confort y la automatización redefinen los proyectos inteligentes

Ecosistema de seguridad de Ajax

A través de mediciones del aire y el monitoreo de la red de agua, tanto comerciales como domiciliarias, pueden mejorarse la productividad, el bienestar de las personas y evitar costos por reparaciones o pérdida de productividad.



AJAX SYSTEMS
www.ajax.systems/es/

En la industria de la seguridad electrónica, la evolución tecnológica amplió el alcance de los sistemas más allá de la protección tradicional.

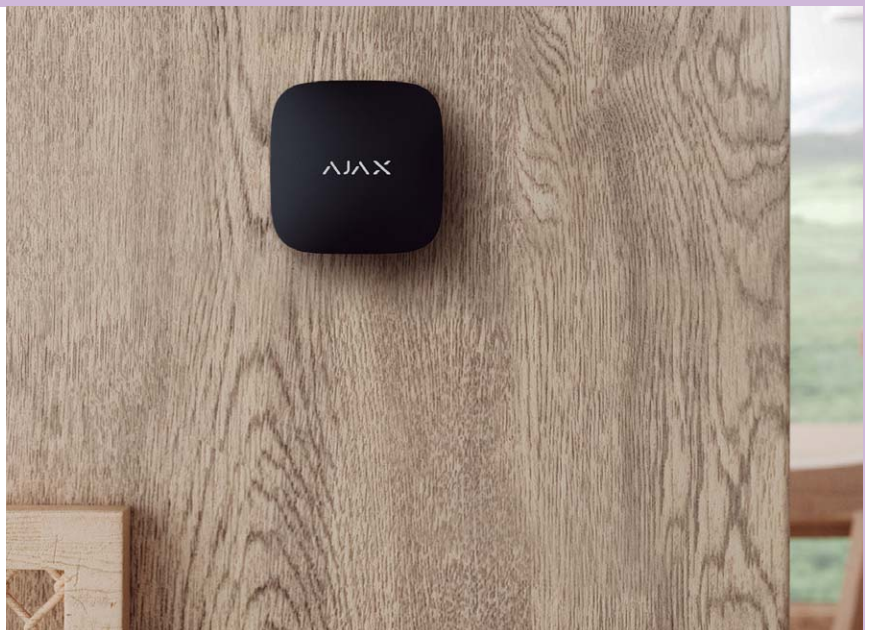
Hoy, los proyectos más competitivos integran soluciones que no solo previenen incidentes, sino que también mejoran la calidad de vida, optimizan recursos y generan nuevas oportunidades de negocio para integradores y empresas del sector.

En este contexto, Ajax Systems impulsa una visión integral del ecosistema de seguridad, donde la automatización y el confort se convierten en pilares clave. Dos soluciones que ejemplifican esta evolución son LifeQuality Jeweller y WaterStop Jeweller, dispositivos diseñados para anticiparse a riesgos cotidianos y aportar valor tangible tanto en entornos residenciales como comerciales.

LIFEQUALITY, DATOS QUE MEJORAN LA PRODUCTIVIDAD Y EL BIENESTAR

La calidad del aire interior es un factor crítico, muchas veces subestimado. Altos niveles de dióxido de carbono (CO₂) pueden reducir la concentración, afectar la toma de decisiones y disminuir significativamente la productividad en espacios de trabajo.

LifeQuality Jeweller responde a esta necesidad con un monitoreo inteligente y continuo del entorno.



Equipado con sensores de temperatura, humedad y CO₂ de alta precisión, permite entender en tiempo real las condiciones ambientales y actuar en consecuencia.

Más allá de la medición, el verdadero diferencial está en la automatización: el sistema puede activar ventilación, calefacción o humidificación de forma automática cuando los parámetros se alejan del nivel de confort definido.

Entre sus principales capacidades se destacan:

- Medición precisa de CO₂ (400 a 5.000 ppm), temperatura y humedad en tiempo real.
- Indicadores visuales intuitivos que muestran la calidad del aire al instante.
- Historial y gráficas en la app para análisis de largo plazo.
- Escenarios automatizados que op-

timizan el ambiente sin intervención manual.

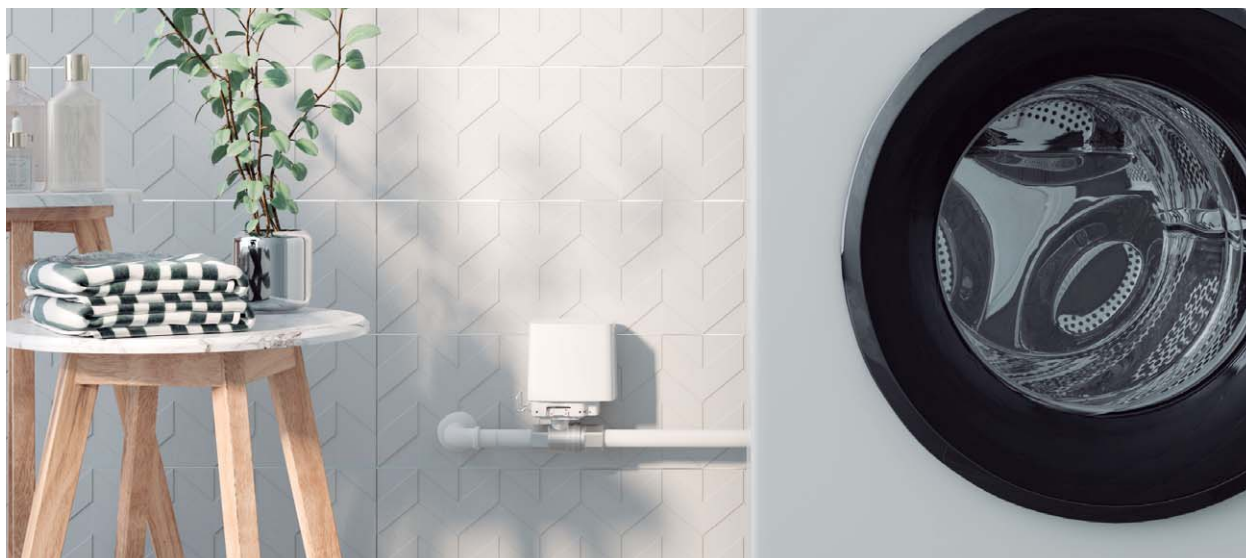
- Integración total dentro del ecosistema Ajax.

El resultado es una solución que no solo mejora el confort, sino que impacta directamente en la eficiencia operativa de oficinas, comercios y espacios industriales.

WaterStop: prevención activa frente a uno de los riesgos más costosos

Las fugas de agua representan uno de los incidentes más frecuentes y costosos tanto en viviendas como en instalaciones comerciales. Frente a este desafío, WaterStop Jeweller introduce un enfoque proactivo basado en automatización y respuesta inmediata.

Este dispositivo actúa como una válvula inteligente capaz de cerrar el suministro de agua automática-



mente en cuestión de segundos ante la detección de una fuga.

Su funcionamiento dentro del sistema Ajax permite que, al recibir una alerta de un detector de inundación, se ejecute un escenario automático que detiene el flujo de agua, minimizando daños y evitando interrupciones mayores.

Entre sus características clave se encuentran:

- Cierre automático del agua en solo 7 segundos ante una fuga.
- Control remoto desde cualquier lugar mediante la app Ajax.
- Instalación sencilla sin necesidad de obras complejas.
- Compatibilidad con tuberías de agua fría y caliente.
- Automatización basada en escenarios (por alarma, programación o

armado del sistema).

Además, su diseño robusto y su capacidad de operar incluso en condiciones de suministro eléctrico inestable, lo convierten en una solución confiable para proyectos de distinta escala, desde residencias hasta instalaciones industriales.

NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

La incorporación de soluciones como LifeQuality y WaterStop refleja un cambio en la propuesta de valor del sector, los sistemas de seguridad ya no se limitan a reaccionar ante eventos, sino que previenen, optimizan y aportan inteligencia al entorno.

Para integradores y empresas de seguridad, esto abre la puerta a:

- Nuevas líneas de negocio basadas en automatización y confort.
- Proyectos más completos y diferenciados.
- Mayor recurrencia a través de servicios y mantenimiento.
- Valor agregado tangible para el cliente final.

Para los profesionales del sector, el desafío ya no es solo instalar sistemas que reaccionen, sino diseñar soluciones capaces de anticiparse a los riesgos y aportar valor continuo al cliente. Integrar dispositivos como LifeQuality y WaterStop permite elevar el nivel de cualquier proyecto, optimizar la operación y abrir nuevas oportunidades de negocio en un mercado que exige cada vez más soluciones inteligentes y conectadas. ■



Negocios de Seguridad® Linktree*

Todos los lugares en donde encontrarnos en un solo sitio

CON UN SOLO CLIC ACCEDERAS A:

- Descargar la última edición en formato .PDF
- Leer todas las revistas online en ISSUU
- Descubrir las novedades en nuestras redes sociales
- Suscribirte gratuitamente a nuestra revista
- Participar de nuestro foro web y grupo de WhatsApp
- Contactarnos a nuestras líneas de WhatsApp y Telegram



<https://linktr.ee/negociosdeseguridad>



Software para empresas
de rastreo satelital



MARCA BLANCA

Tu propio sistema de rastreo sin desarrollar desde cero.

BOLETÍN DE SEGURIDAD VIAL

Convertí los datos de manejo en seguridad real.

TORRE DE CONTROL

Centralizá operaciones, alertas y trazabilidad en tiempo real.

Tu plataforma,
tu marca.

Nosotros la tecnología.

APP
MOVIL



+54 9 11 2637 0938
info@dynamoiot.com
@dynamoiot.com

www.dynamoiot.com



VIGILIA

Expertos en monitoreo



www.vigilia.com.ar



+54 9 11 2174-7499

Operación activa 24/7

Monitoreo satelital

videovigilancia
soluciones con IA

Tótems de seguridad

Alarmas Dashcam inteligentes

Todos tus servicios de monitoreo mayorista en una misma plataforma

CONSTRUYENDO
FUTURO

  [vigilia.ok](https://www.vigilia.ok)



Vigilia on Demand, socio estratégico para flotas que ingresan a CABA

Monitoreo de flotas: cumplimiento normativo

Cuando el sistema de rastreo instalado en el vehículo no está homologado, la operación no se detiene: se terceriza el monitoreo. Un modelo que convierte una obligación regulatoria en una ventaja operativa.



El ingreso de vehículos comerciales a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires -camiones de carga, unidades de transporte de pasajeros, vehículos afectados al transporte de sustancias peligrosas y flotas corporativas en general- exige, cada vez con mayor rigor, contar con sistemas de monitoreo satelital en condiciones de ser auditados. La normativa avanza, los controles se hacen efectivos y las aseguradoras lo incorporan a sus pólizas. El problema es que una porción significativa del parque vehicular que circula por la Ciudad tiene instalado un dispositivo de rastreo que no está homologado o cuyo proveedor original ya no brinda servicio de monitoreo con los estándares requeridos.

Para el empresario, la situación es incómoda: el equipo existe, funciona, fue pagado y está instalado. Sin embargo, por no cumplir determinados requisitos formales del gobierno de la Ciudad, ese activo no sirve para respaldar una operación que debe ser auditada. Reemplazar hardware en toda la flota no siempre es viable: implica parar vehículos, negociar con proveedores, absorber nuevos costos y reescribir contratos vigentes.

TERCERIZAR EL MONITOREO SIN REEMPLAZAR EL HARDWARE

Vigilia on Demand propone un camino alternativo. En lugar de obligar al cliente a desechar lo que ya tiene, actúa como centro de monitoreo tercerizado: toma la señal de

los dispositivos instalados en los vehículos -incluso de equipos no homologados- y la integra a su plataforma, donde operadores entrenados trabajan 24/7 bajo protocolos definidos, con trazabilidad completa, verificación de eventos y respuesta escalada ante incidentes.

El resultado es doble. Por un lado, la flota pasa a estar bajo una operación de monitoreo profesional, auditable y con respaldo documental. Por otro, el cliente conserva su inversión previa en hardware y evita la disrupción logística de cambiar equipos en cada unidad. La homologación del dispositivo se discute en otra mesa, con otros plazos; mientras tanto, la operación no se detiene y el riesgo está cubierto.

CÓMO FUNCIONA EL SERVICIO

El modelo es simple y está diseñado para integrarse sin fricción a la operación del cliente:

- Integración de señal: recibimos datos de GPS, telemetría y eventos desde la plataforma del proveedor actual del cliente.
- Central de monitoreo 24/7: operadores entrenados y habilitados siguen los vehículos en tiempo real, con geocercas, rutas programadas, alertas de desvío, detención no prevista, exceso de velocidad y eventos de pánico.
- Protocolos a medida: cada cliente define su propio árbol de respuesta (aviso al conductor, llamada al responsable operativo, contacto con fuerzas de seguridad, activación de seguros).
- Reportería auditable: informes por viaje, por unidad y por período, con registro de eventos verificados. Material listo para presentar ante la autoridad de aplicación, la aseguradora o el comitente.
- Denuncia electrónica el e911 y reenvío de datos a la Policía: Ante un siniestro detectado Vigilia dará inicio al protocolo exigido por la Ciudad de Buenos Aires.

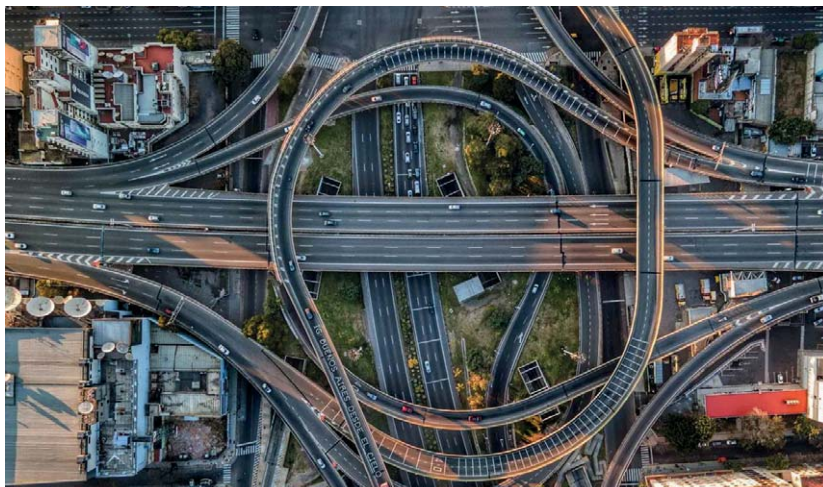
POR QUÉ ES IMPORTANTE PARA EL NEGOCIO

La tercerización del monitoreo no es solo una respuesta defensiva al avance normativo. Bien implementada, se convierte en una ventaja competitiva concreta. Un transportista que puede acreditar monitoreo profesional ante su cliente final -supermercado, petrolera, laboratorio, operador logístico- tiene argumentos sólidos para sostener precio frente a competidores que solo ofrecen "tenemos GPS". Lo mismo vale para servicios de transporte de pasajeros corporativos, donde la trazabilidad es parte del estándar de calidad esperado.

A eso se suman tres beneficios medibles: menor siniestralidad declarada, mejora en la renegociación de pólizas de seguros (muchas aseguradoras bonifican flotas con monitoreo verificable) y reducción del riesgo reputacional ante un incidente. Un siniestro con respaldo documental se resuelve; un siniestro sin respaldo escala.

QUÉ SIGNIFICA SER SOCIO ESTRATÉGICO

Vigilia on Demand no se posiciona como un proveedor de commodity. El término "socio estratégico" implica



tres compromisos concretos con el cliente:

- Acompañamiento en la transición: asistimos al cliente en el relevamiento de su flota actual, en el diagnóstico del hardware instalado y en la definición del plan de convergencia hacia un parque completamente homologado, cuando corresponda.
- Flexibilidad contractual: el servicio puede ser mensual para todo el Mercosur o de facturación diaria por cada unidad que ingresa a la Ciudad, ya que se diseña el SLA en función de la operación real del cliente.
- Relación directa con quien decide: el cliente tiene acceso a referentes operativos y comerciales que conocen su caso. No hay mesa de ayuda genérica ni ticketera impersonal.

Para una empresa de transporte, lo que está en juego no es solamente cumplir con una exigencia formal. Está en juego la continuidad operativa, la relación con los clientes finales y la valuación del propio negocio. Una flota con monitoreo profesional documentado vale más que la misma flota sin esa cobertura, tanto para vender un servicio como para vender la empresa.

CONCLUSIÓN

El endurecimiento de los controles en CABA no es una coyuntura, es una tendencia consolidada que seguirá profundizándose. Frente a ese escenario, las empresas de transporte y las flotas corporativas enfrentan una disyuntiva práctica: invertir de golpe en el reemplazo de su proveedor actual o encontrar una solución que les permita capitalizar lo que ya tienen instalado.

Vigilia on Demand ofrece exactamente ese puente: convertir un dispositivo de seguridad no homologado en una operación de monitoreo profesional, verificable y auditable que ofrezca garantías de trazabilidad.

El cliente gana tiempo, conserva su inversión y cumple con el estándar que el mercado exige. Nosotros aportamos la central, los operadores, los protocolos y la experiencia.

La seguridad de una flota no depende solo del equipo que lleva a bordo. Depende de quién está del otro lado del sistema, observando en tiempo real, listo para actuar.

Ese lugar es el nuestro, siempre confiando en el crecimiento colaborativo del sector. ■

intel
partner
Gold
IoT Solutions

Descubre el poder de Digifort
en combinación con
procesadores Intel®



PLATAFORMA LÍDER EN GESTIÓN DE VIDEO

MÓDULOS ADICIONALES

+20 VERSÁTILES ANALÍTICAS
DE CONTENIDO DE VIDEO

ANALÍTICAS

ANALÍTICAS AVANZADAS

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 [f](#) [t](#) [v](#) [p](#) [i](#) [n](#) DigifortLatam

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

alhua
TECHNOLOGY

SOYAL

Líder de la industria de Video Vigilancia Mundial

SEAGATE

Pyronix

TAKEX
DPAUK

digifort

FIRE-LITE Alarms
by Honeywell

EBS

DIALER



**IDEAS &
SOLUCIONES**

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



VIA WHATSAPP

CONSULTAS COMERCIALES
+549 11 6022 4403

SOPORTE TECNICO
+549 11 5568 3532



DialerSeguridad



Dialermedios



Dialermedios



Dialermedios



DialerMedios

La crisis de chips

La nueva fragilidad invisible

Mientras el mundo celebra el crecimiento récord de la industria de semiconductores, impulsada por la IA, la concentración de la demanda y el contexto geopolítico, esta nueva crisis ya empieza a impactar en precios, disponibilidad y planificación tecnológica a nivel global.



El semiconductor: cerebro invisible de la electrónica, que controla la electricidad y da vida a todos los chips.



Lic. Diego Madeo
diego.madeo@garnet.com.ar

Durante la pandemia, la crisis de semiconductores tenía una cara visible. Era tangible, casi obvia: fábricas detenidas, cadenas logísticas colapsadas, industrias enteras frenadas por la falta de componentes que, hasta ese momento, parecía menor. La imagen de autos incompletos esperando un chip se volvió símbolo de una época. El problema era evidente, faltaban semiconductores.

El fuerte incremento en la demanda de dispositivos electrónicos desbordó la capacidad de producción y desencadenó una crisis global. Pero hoy emerge un fenómeno distinto, más silencioso, que comienza a reflejarse

en el aumento de costos a lo largo de toda la cadena.

Muchos creímos que superado ese cuello de botella, el mercado encontraría un nuevo equilibrio. Que la industria aprendería, que diversificaría riesgos y que la experiencia reciente dejaría una cadena de suministro más resiliente. Se crearon nuevas fábricas, se invirtió muchísimo dinero en reacomodar la industria de los semiconductores, pero lo que está ocurriendo en 2026 cuenta una historia distinta.

Antes de seguir, me gustaría explicar qué es un semiconductor: en esencia, es el material que permite controlar el flujo de electricidad y que da vida a los chips que hacen funcionar prácticamente toda la tecnología que usamos a diario, desde un celular hasta un sistema de seguridad. Es, en otras palabras, el cerebro invisible de la electrónica moderna.

EVOLUCIÓN DE UNA CRISIS

No estamos frente a una nueva crisis igual a la anterior. Estamos frente a su evolución.

Un análisis reciente advierte que la crisis de chips ha regresado, pero con otra lógica. Ya no se trata de una escasez generalizada, sino de un fenómeno mucho más difícil de detectar, una tensión profunda en segmentos específicos, impulsada por una transformación tecnológica sin precedentes. Los números, a primera vista, parecen contradecir cualquier diagnóstico negativo. La industria global de semiconductores crece a tasas récord y se proyecta hacia un mercado cercano al billón de dólares. La memoria, especialmente, muestra incrementos impulsados por la inteligencia artificial.

Todo indica que la máquina está funcionando. Y, sin embargo, algo no termina de encajar, porque este

crecimiento no es homogéneo. Es selectivo. Es concentrado. Y, sobre todo, es profundamente desigual.

La irrupción de la inteligencia artificial está reconfigurando la asignación de recursos a nivel global. Los sistemas de IA no solo demandan potencia de cálculo; requieren volúmenes masivos de memoria de alta velocidad y una infraestructura capaz de mover datos a una escala inédita. En ese contexto, la capacidad productiva comenzó a orientarse hacia donde está el mayor valor económico.

Es un fenómeno silencioso, pero determinante. La inteligencia artificial funciona, en términos industriales, como una verdadera aspiradora de capacidad. Absorbe silicio, absorbe memoria, absorbe recursos de fabricación. Y lo hace a una velocidad que la oferta global no logra acompañar.

El resultado no es una escasez total, sino algo más complejo, un mercado que sigue creciendo, pero que empieza a desbalancearse.

A diferencia de lo ocurrido entre 2020 y 2023, hoy no faltan todos los chips por igual. Faltan, o se encarecen, aquellos que están en el centro de la nueva economía digital. La memoria, por ejemplo, vuelve a ser un punto crítico, con proyecciones de aumentos significativos en segmentos vinculados a servidores y almacenamiento. Esa presión, lejos de quedar confinada al mundo de los data centers, comienza a trasladarse a toda la cadena tecnológica.

Porque cuando sube la memoria, sube el costo del almacenamiento. Cuando sube el almacenamiento, sube el costo de la nube. Y cuando la nube se encarece, el impacto se derrama sobre múltiples industrias, incluso aquellas que no participan directamente del desarrollo de inteligencia artificial. ¿Quién hoy no almacena información en la nube? ¿O quién no gestiona su sistema de facturación sobre plataformas digitales conectadas?

EL VERDADERO DESAFÍO

La industria de la seguridad electrónica enfrenta un desafío particular

La industria de los semiconductores no está en crisis en términos de demanda. Está en crisis en términos de equilibrio. El crecimiento está concentrado en pocos segmentos, y esa concentración redefine prioridades. De hecho, ya hay estimaciones que indican que una porción mínima de la producción, vinculada a chips de inteligencia artificial, concentra una



La inteligencia artificial funciona, en términos industriales, como una verdadera aspiradora de capacidad.



El acceso a la tecnología se vuelve, cada vez más, una cuestión estratégica.

parte desproporcionada de los ingresos globales del sector.

A esta dinámica se suma un factor que nunca dejó de estar presente, la geopolítica. Los semiconductores dejaron de ser simplemente un insumo tecnológico para convertirse en un recurso estratégico. Las restricciones comerciales, las tensiones entre potencias y la concentración productiva en determinadas regiones del mundo agregan una capa adicional de incertidumbre. Hoy, el acceso a la tecnología no depende únicamente de la capacidad industrial, sino también de decisiones políticas y alianzas internacionales.

DESAFÍO PARTICULAR PARA LA INDUSTRIA DE LA SEGURIDAD

No porque vaya a desaparecer el acceso a componentes, sino porque cambia la forma en que ese acceso se construye. Los plazos dejan de ser previsible, los costos comienzan a moverse con mayor frecuencia y la prioridad de producción se desplaza hacia sectores con mayor capacidad de inversión y volumen. Las grandes compañías chinas de fabricación de productos ya han aumentado sus

precios dos veces en el año y se prevé que siga incrementando.

Ya no se trata de reaccionar ante la falta de productos, como ocurrió durante la pandemia. Se trata de anticipar un escenario donde la disponibilidad existe, pero no necesariamente en las condiciones esperadas.

Ese es, quizás, el mayor aprendizaje de esta nueva etapa. La fragilidad no desapareció. Simplemente cambió de forma.

Hoy no vivimos en un sistema colapsado, sino en un sistema que funciona... pero bajo tensión. Un sistema donde la demanda crece más rápido que la capacidad de adaptación, donde la innovación redefine las reglas y donde el acceso a la tecnología se vuelve, cada vez más, una cuestión estratégica. Y en ese escenario, donde el "cerebro" de la economía moderna entra en una fase de desequilibrio, el impacto ya no es inmediato ni evidente. Hace un tiempo escribí que éramos "simplemente vulnerables frente a la tecnología". Hoy lo sigo sosteniendo, pero con una diferencia. Antes la vulnerabilidad venía por la escasez. Hoy viene por la complejidad. ■

SEGTEC

TODO LO QUE NECESITÁS PARA VENDER SEGURIDAD, EN UN SOLO LUGAR

PRODUCTOS CONFIABLES, STOCK REAL Y RESPALDO PARA
QUE TUS INSTALACIONES CREZCAN




En SEGTEC trabajamos para que instaladores e integradores se enfoquen en lo importante: cerrar proyectos y hacerlos bien.

Somos un retail mayorista de seguridad electrónica con equipos probados, variedad de marcas, disponibilidad inmediata y asesoramiento técnico real.

ACÁ NO SOLO COMPRÁS PRODUCTOS: ENCONTRÁS UN SOCIO QUE ENTIENDE TU TRABAJO Y TE ACOMPAÑA EN CADA INSTALACIÓN.

 5352 8344

 11 3269 6309

  @segtec.ar

KIT MARSHALL GO



NUEVOS PRECIOS AL INSTALADOR

¡Más competitivo que nunca!



Wifi real, sin necesidad de cables ethernet.



Sensor con pila CR123A, 3 a 5 años de vida.



Programación ultra rápida en español.



Potente sirena incorporada.

¡CONTACTANOS AHORA PARA OBTENER LA PROMO!

Tinogasta 2748, C.A.B.A
www.alarmamarshall.com.ar



11 3456 6277

Al final, el usuario tenía razón

Dejar de vender equipos para resolver necesidades

Los cambios tecnológicos en la industria de la seguridad, principalmente en el mercado de intrusión y sistemas contra incendios, se enfocan en las necesidades del usuario, a quien con nuevas soluciones y ecosistemas se le resuelven nuevas dinámicas



Santiago Lovera
Gerente de productos de Alarma e Incendio en Hikvision Argentina
Santiago.Lovera@hikvision.com

Durante años, muchas empresas creyeron tener la razón: BlackBerry pensó que los teclados físicos eran indispensables, Blockbuster creyó que nadie iba a dejar de alquilar películas en tiendas, Nokia creyó que el hardware era más importante que la experiencia y todas tenían algo en común: pensaron desde el producto y no desde el usuario.

El mercado cambió y el usuario cambió. Las empresas no desaparecen porque cambia el mercado, desaparecen porque no cambian con él.

EL USUARIO NO QUIERE PRODUCTOS, QUIERE SOLUCIONES

Antes la seguridad era una cámara, una alarma o un sensor y en la actualidad, el usuario espera: integración, automatización, prevención. Ya no alcanza con vender dispositivos aislados. Ahora se espera un ecosistema.

El negocio dejó de ser vender equipos; ahora es resolver necesidades. Ese es el cambio de paradigma.

EL USUARIO NO QUERÍA MÁS TECNOLOGÍA, QUERÍA MÁS SIMPLEZA

Durante años creímos que ofrecer más tecnología era suficiente; más equipos, más cables, más instalación, más complejidad... Pero el usuario no quería complejidad, quería facilidad.

Antes instalar seguridad significaba romper paredes, pasar cables, depender del técnico y, muchas veces, incomodar al cliente.

Hoy el usuario quiere controlar todo desde el celular, resolver rápido, entender lo que usa...

Tener la mejor tecnología es útil;



entender al usuario es vital. No vendemos sensores, vendemos tranquilidad simple.

EL USUARIO QUERÍA LIBERTAD Y POR ESO GANÓ LO INALÁMBRICO

Durante años pensamos que el cable era sinónimo de seguridad, aunque el usuario valoró otra cosa: la libertad. Libertad para instalar rápido, mover dispositivos, controlar desde cualquier lugar.

Antes instalar podía tomar días. Hoy, en horas el sistema está funcionando.

Qué es más caro en 2026, ¿el cable o el aire?"

Muchos siguen comparando el precio de un sensor cableado con el de uno inalámbrico. Pero en la Argentina actual el cobre, los ductos y, sobre todo, la hora hombre de un técnico calificado, son los insumos que más subieron. Con inalámbrico, el costo total de instalación baja un 40%. Eso es margen de ganancia directo para el instalador.

El mercado argentino cambió. El cobre sube, los viáticos suben y el tiempo de los técnicos es el recurso más caro de una empresa. Si su negocio depende de cuántos metros de cable puede pasar por día, tiene un techo muy bajo. La pregunta no es

si el sistema inalámbrico funciona -ya sabemos que es estándar mundial-, sino ¿cuánto dinero está dejando de ganar la empresa por seguir atada a un cable?"

No fue solo un cambio tecnológico, fue un cambio de control, porque ahora el usuario siente que el sistema es suyo.

Cierren los ojos un segundo y visualicen esta escena: lunes, son las tres de la tarde y están subidos a una escalera a cuatro metros de altura. Hace calor. El pasacables se acaba de trabar en una cañería vieja y el cliente, desde abajo, les pregunta por tercera vez si falta mucho porque tiene que salir.

Ustedes lo saben: tienen las manos negras de hollín, los dedos marcados por pelar cables y todavía no encendieron la central. En ese momento, no son expertos en seguridad sino rehenes de una infraestructura que no perdona. Están vendiendo su fuerza física, su espalda y sus horas de vida por unos metros de cobre.

Pero mientras ustedes están ahí arriba, el mundo afuera cambió. En 2026 el tiempo ya no es dinero, es supervivencia. En Argentina el costo de mover una camioneta, de pagar un seguro y de mantener a un técnico en

la calle subió más rápido que cualquier presupuesto.

Seguir instalando sistemas cableados por costumbre es como intentar navegar usando un mapa de papel en la era del GPS. No es que el cable sea malo; es que el cable es un techo que no los deja crecer.

Imaginen entrar a esa misma casa, pero esta vez sin taladro pesado. Sacan un sensor de la caja, abren su celular, escanean un código QR y ("beep"), el sistema ya sabe quién es, dónde está y qué tiene que hacer. Mientras en el sistema viejo seguís pelando cables y buscando la resistencia de fin de línea, acá ("beep") ya terminaste.

Pasamos de la instalación de fuerza a la configuración inteligente. Bienvenidos a la era donde la herramienta principal no es un taladro sino un smartphone.

Entre un rollo de cable de 100 metros y un sensor inalámbrico, ¿cuál prefieren cargar en la camioneta? El mercado habló claro: lo inalámbrico dejó de ser novedad para convertirse en estándar.

EL USUARIO YA NO QUIERE PROTEGER COSAS, QUIERE PROTEGER VIDAS

Antes la seguridad protegía bienes. Hoy protege personas contra incen-



dios, fugas de gas, sobrecalentamientos. Todo cambió, ya no hablamos de equipamientos, hablamos de prevención, tranquilidad, cuidado. La seguridad dejó de ser reacción y pasó a ser prevención.

Cuando protegemos vidas, nuestro trabajo vale mucho más.

EL CAMBIO NO ES EL PROBLEMA, ES LA OPORTUNIDAD

Muchas empresas vieron el cambio como una amenaza, pero el cambio no viene a destruir el negocio, viene a ampliarlo. Más soluciones. Más servicios. Más valor.

Lo único constante es el cambio y ahí está la oportunidad.

Si entendemos lo que el usuario ne-

cesita y entendemos que eso evoluciona permanentemente, entonces podemos crecer junto a él.

AL FINAL, EL USUARIO TENÍA RAZÓN

Tenía razón cuando pidió más simplicidad, cuando eligió libertad, cuando dejó de buscar productos para buscar soluciones y cuando empezó a exigir prevención y no solo reacción.

Nuestro desafío hoy no es resistir ese cambio. Nuestro desafío es acompañarlo.

Porque quien escucha al usuario no solo vende más, construye el futuro del negocio.

Al final, el usuario tenía razón. Siempre tiene razón. ■

Negocios de Seguridad®

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

Difusora de conocimiento

Motor de crecimiento

Confiable

FORMATO IMPRESO Y ONLINE



@negociosdeseguridad



Soluciones PoE para cada necesidad

GETTERSON
Desde 1963

Wi-Tek
Communication Solution

DISTRIBUIDOR OFICIAL EN ARGENTINA

SERIE WIKING

Switch PoE

Ideales para redes de CCTV / SMB



Solución Anillo Fibra Óptica



Salida PoE de hasta 30 W



Función de Aislamiento de puertos



Extiende la red hasta 250 m



Reinicio automático de dispositivos que no responden



Interruptor DIP independiente



Plug and play



Refrigeración pasiva

Cloud Easy Smart

Switch PoE para CCTV con capacidad de extender su red hasta 250m



Gestión de la nube



Extiende la red hasta 250 m



Gestión de topología de red



Salida PoE 802.3af/at/bt

Cloud Easy Smart Outdoor PoE Switch

Con una protección IP65 para intemperie, la serie de switches PoE para exteriores está diseñada para abordar la solución de red de CCTV para exteriores en entornos climáticos variables.



Salida PoE de hasta 90 W



Acceso gigabit completo



Apto intemperie



Fácil operación y mantenimiento



Gestión en la nube



Detección de dispositivos ONVIF



Función de aislamiento de puerto



Recuperación automática de PoE

Puede funcionar normalmente en entornos desde -30 °C hasta 60 °C, sin temor al sol, la lluvia o el viento.



GETTERSON
Desde 1963

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

Corrientes 3240, C1193AAR - Ciudad de Buenos Aires, Argentina

[f](https://www.facebook.com/gettersonargentina) [i](https://www.instagram.com/gettersonargentina) [in](https://www.linkedin.com/company/gettersonargentina) /gettersonargentina



SF TECHNOLOGY

Cuidamos lo que es importante para usted, con los mejores precios.



Seguridad inteligente para tu hogar

Cerraduras electrónicas para gestionar el acceso a tu hogar desde donde estés

Protección contra incendios

Soluciones versátiles, escalables, y modulares para satisfacer múltiples necesidades.



El ADN de la comunicación

Una extensa gama de **placas modulares** para el interior y exterior de la vivienda.



Seguinos en Instagram
[@sf.technology](https://www.instagram.com/sf.technology)

(+54) 11-4923-0240
info@sf-technology.com
www.sf-technology.com



Conectividad sin puntos ciegos



HELLGRÜN
+54 911 2617-3712
ventas@hellgrun.com.ar
www.hellgrun.com.ar

En seguridad electrónica hay una tensión constante entre lo que se detecta y lo que realmente importa. Durante años, el desafío no fue solo captar eventos, sino sostener sistemas que funcionen de manera estable, continua y confiable en contextos reales. Porque en este rubro, la diferencia no está en sumar tecnología, sino en lograr que cada componente responda cuando tiene que hacerlo.

En esa línea, las últimas mejoras en el ecosistema Hellgrün apuntan primero a lo esencial: la base del sistema. El panel Kummert, como el aliado más importante de los sistemas de seguridad, incorpora una evolución clave en su comunicador WiFi. Ya no depende de una única red, sino que puede gestionar hasta tres conexiones configuradas y alternar automáticamente según disponibilidad y calidad de señal. Esto permite sostener la conectividad sin intervención manual, incluso ante caídas de red, y recuperar la conexión preferida cuando vuelve a estar disponible.

A su vez, desde Hellgrün Connect es posible visualizar el entorno de redes del panel en tiempo real, facilitando configuraciones más precisas y diagnósticos remotos sin necesidad de visitas técnicas. Incluso en instalaciones ya operativas, la transición es transparente: el sistema migra automáticamente la configuración existente. En términos concretos, esto se traduce en continuidad de servicio, menor dependencia operativa y mayor previsibilidad.

Sobre esa misma lógica de respuesta inmediata, se apoya otro de los elementos que la compañía incorpora al mercado, el botón SOS. Pensado para situaciones críticas, su simplicidad elimina cualquier tipo de fricción en el uso. No hay menús ni pasos intermedios, la acción es directa. Su alcance amplio y su construcción robusta lo preparan para entornos exigentes, donde lo importante no



es la cantidad de funciones, sino la capacidad de actuar sin demoras.

EL ROL DEL SOFTWARE

Pero la seguridad real no se basa solo en los componentes sino también en un sistema que ordena y crea eficiencia. Ahí es donde entra Hellgrün Check, más que una aplicación, funciona como un punto de articulación entre usuario, operador y sistema. Centraliza la gestión de múltiples alarmas, define accesos según perfiles y transforma la comunicación en un proceso directo, visible y en tiempo real.

En ese entorno, los eventos dejan de ser notificaciones aisladas para convertirse en instancias de interacción concreta. Si ocurre una alerta, se trabaja sobre esa alerta. Si el usuario la visualiza, el sistema lo registra. Esto reduce tiempos, elimina suposiciones y mejora la capacidad de respuesta.

Sin embargo, incluso con una operación profesional persiste un problema estructural en donde los sistemas tradicionales detectan, pero no interpretan. Sensores de movimiento, apertura o infrarrojos cumplen su función, pero no aportan contexto. En interiores pueden ser confiables bajo ciertas condiciones; en exteriores, la incertidumbre aumenta. Y ahí es donde aparece el verdadero

desafío del monitoreo moderno: validar si un evento representa una amenaza real.

DEL DATO AL CRITERIO: EL PRÓXIMO PASO

El futuro de la seguridad, entonces, no pasa por reemplazar estos dispositivos, sino por complementarlos con más información. En ese camino, Hellgrün avanza hacia una integración más profunda entre hardware y software, donde la clave ya no es sólo recibir alertas, sino entenderlas.

El próximo paso del sistema apunta justamente a incorporar cámaras con analítica e inteligencia artificial dentro del mismo ecosistema. La lógica es clara, si un evento se dispara, debería poder contrastarse con evidencia que nos de tranquilidad en casos de falsas alarmas o que acompañe en caso de peligros reales.

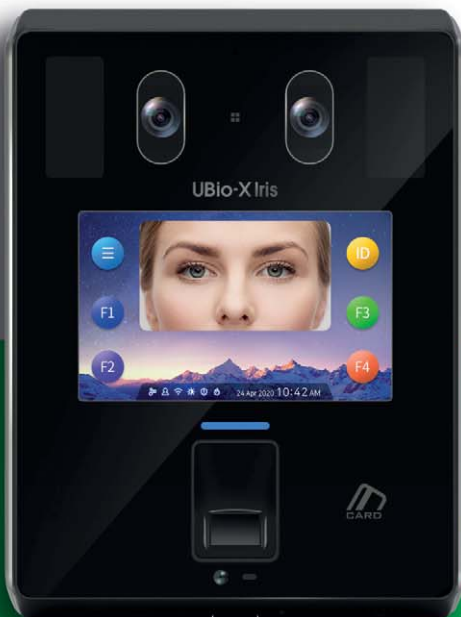
Esto implica trabajar con zonas virtuales, líneas de cruce y reglas configurables que permiten filtrar qué es relevante y qué no. Cuando ocurre una alerta, el sistema dará información visual suficiente para interpretar el contexto en segundos.

No se trata de reemplazar la decisión humana, sino de mejorarla. Porque en seguridad electrónica, el verdadero diferencial ya no está en detectar más, sino en entender mejor. ■

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.



Supresión de incendios en baterías de litio

SIS SISTEMAS DE DETECCIÓN Y EXTINCIÓN DE INCENDIOS



SIS
+54 11 4585-1957
info@sis.com.ar
www.sis.com.ar

El crecimiento acelerado de los sistemas de almacenamiento de energía, impulsado por la electrificación industrial, trae consigo un riesgo que el sector ya no puede tratar como secundario: los incendios en baterías de ion-litio.

A diferencia de los incendios convencionales, estos eventos implican combustión en fase gaseosa, propagación celda a celda y re-ignición retardada tras el fuga térmica. Se trata de escenarios que ocurren en espacios cerrados, con acceso restringido y fuentes de energía persistentes, donde los sistemas de supresión tradicionales como rociadores o agentes gaseosos a presión, presentan limitaciones concretas.

Los generadores de aerosol condensado DSPA, fabricados en Holanda bajo estándares europeos, están diseñados específicamente para este tipo de riesgo. Su mecanismo de acción interrumpe la reacción química en cadena de la combustión y mantiene una atmósfera supresora

estable durante al menos 30 minutos post-descarga, reduciendo significativamente el riesgo de re-ignición mientras el equipo permanece energizado.

Desde el punto de vista de la instalación, su arquitectura sin presión no requiere cilindros, tuberías ni salas dedicadas. Los generadores se montan directamente dentro del recinto a proteger, entre ellos contenedores BESS, armarios de conversión o góndolas de aerogeneradores, y se integran con cualquier FACP certificado mediante detectores de humo, calor u otras tecnologías estándar. Esto los hace válidos tanto para obra nueva como para proyectos de modernización sin necesidad de modificaciones estructurales.

Con una vida útil de 15 años sin recargas ni controles de presión, el costo de mantenimiento es mínimo frente a otras tecnologías. Cuentan con certificaciones EN 15276-1, ISO 15779 y UL 2775, y están homologados para zonas ATEX. ■

CityMesh MAX, primer panel con IA para monitoreo de alarmas

El sector de la seguridad electrónica vivió un hito fundamental con el lanzamiento oficial de CityMesh MAX: a poco más de un mes de su llegada al mercado, el impacto ha sido excelente, superando las expectativas tanto en adopción tecnológica como en respuesta operativa por parte de las empresas de monitoreo.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA

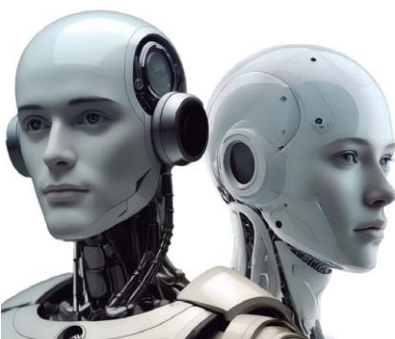
La llegada de Maia no fue solo una evolución de hardware; fue el debut de las primeras funciones de nuestra asistente de servicio basada en Inteligencia Artificial. Maia llegó para transformar la interacción con el usuario final, permitiendo que las centrales deleguen tareas de soporte y consulta en una IA capaz de aprender y resolver de forma inmediata.

Junto a Kairon (nuestro operador virtual de alarmas), Maia completa un ecosistema de "Monitoreo Asistido" que ya permite a las empresas

reducir su carga administrativa y enfocarse en la seguridad real.

Un impacto que se traduce en eficiencia. La recepción por parte de la comunidad de seguridad ha sido contundente. Las empresas de monitoreo que ya utilizan CityMesh MAX disfrutaron de un ecosistema de alto alcance y excelente estabilidad. Además de asegurar la comunicación de sus clientes armando redes mesh (el equipo reporta también por 4G y WIFI), los usuarios destacan la capacidad de ofrecer un servicio diferenciado y moderno, alejándose de los modelos de monitoreo tradicionales y estancados.

El futuro es hoy. Con CityMesh MAX, la Inteligencia Artificial dejó de ser una tendencia futura para convertirse en una herramienta de rentabilidad diaria. Desde el pasado 11 de marzo, el monitoreo profesional tiene un nuevo estándar: más inteligente, más humano y, sobre todo, más eficiente. ■

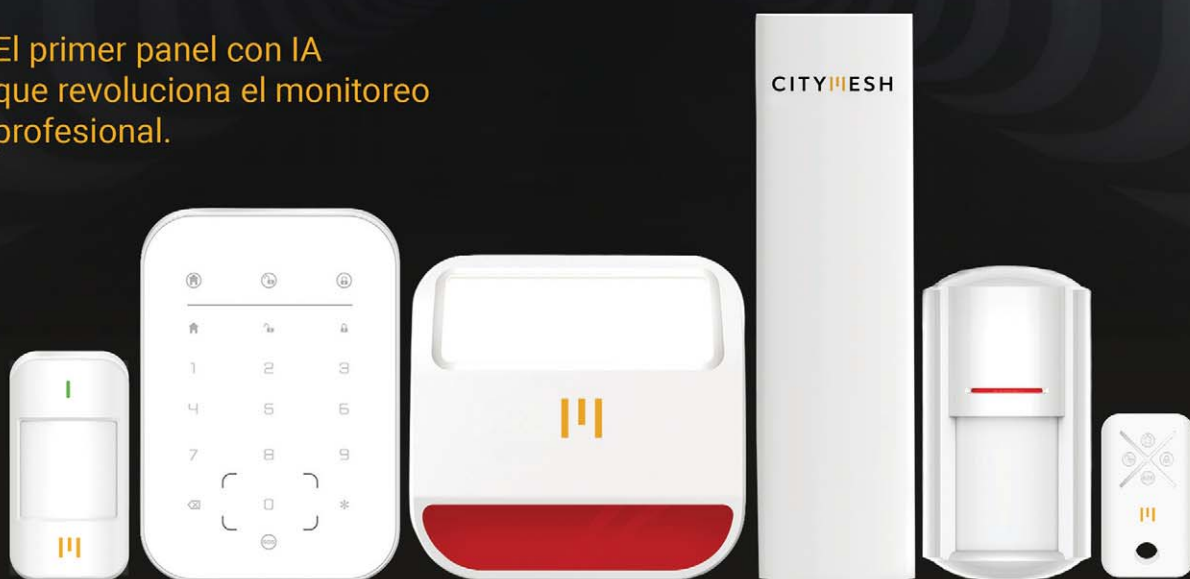


DEITRES
+54 223 495-2500
hi@deitres.com
www.citimesh.deitres.com

CITYMESH

MAX^{ia}

El primer panel con IA
que revoluciona el monitoreo
profesional.



Reducí falsas alarmas y escalá tu operación con la nueva familia de sensores. La evolución técnica que tu negocio estaba esperando.

Filtrado Inteligente

IA aplicada para eliminar eventos falsos

Ecosistema 433 MHz

Alta estabilidad para grandes espacios

Instalación Plug & Play

Setting total en la App para ahorrar tiempo

Protección de Exterior

Barreras inalámbricas disponibles

Más alcance significa menos limitaciones en campo.
Más variedad significa más posibilidades para tu operación.

AR: +54 (223) 5189343 | CO: (+57) 1 794 1939 | US: +1 (86) 697 80747

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

Powered by

DEITRES

Sensor anticolidión BCT-AX3



El radar de onda milimétrica BCT-AX3 puede detectar vehículos y personas al pasar debajo de una barrera con una detección precisa y una fácil instalación, lo que puede reemplazar el detector de bucle inductivo tradicional para vehículos terrestres. El radar anticoida de la barrera, asimismo, puede controlar con precisión la subida y bajada de la barrera mediante el trabajo cooperativo con el controlador de la barrera mientras se detecta el vehículo.

El sensor está diseñado para evitar colisiones; se instala en la caja de la barrera de estacionamiento reduciendo costos y tiempo de instalación, detectando el área situada debajo del brazo de la barrera, lo que garantiza que, si se detecta a per-

sonas o vehículos dentro del área de detección, el brazo de la barrera no se cerrará, evitando así daños a personas o vehículos.

Se ha demostrado que es mucho más preciso y conveniente que el detector de bucle tradicional y los sensores IR que fallan ante inclemencias del clima o suciedad.

Gracias al diseño mejorado que integra una app disponible en Android o iOS y través de bluetooth, este producto puede distinguir con precisión el paso de personas y automóviles para evitar daños al automóvil, lesiones a personas o condiciones de no caída.

Dada su construcción y tecnología el radar BCT-AX3 puede funcionar bajo cualquier condición climática. ■



BIO CARD TECNOLOGÍA
+54 11 4544-5898
info@biocard.com.ar
//biocard.com.ar

Alarma HUB PC-1000



Garnet Technology lleva al PC-1000 a un nuevo nivel, integrando una arquitectura de radiofrecuencia optimizada que se traduce en más alcance efectivo y mayor estabilidad de enlace en instalaciones reales. Con Wi-Fi + 4G/3G/2G embebido, 32 zonas inalámbricas programables desde app y vinculación por QR, alta capacidad de usuarios y actualización automática por nube (FOTA), el PC-1000 se consolida como una plataforma lista para hogares, comercios y operaciones de monitoreo.

El PC-1000 incorpora actualizaciones internas en su arquitectura de RF (radiofrecuencia) orientadas a mejorar la distancia operativa y la robustez de comunicación con periféricos, especialmente en escenarios desafiantes: viviendas grandes, muros densos, locales con interferencias o instalaciones con múltiples obstáculos.

A diferencia de otras propuestas del segmento "hogar" de uso principalmente automonitoreado, el PC-1000 está diseñado como un hub profesional: bidireccional, supervisado, con diagnóstico y pruebas en tiempo real, y con herramientas concretas para instalación, servicio y postventa.

CARACTERÍSTICAS

- Tecnología RF bidireccional y supervisada, con enfoque en confiabilidad de enlace.
- Hasta 220 usuarios en app y buffer de eventos para auditoría y trazabilidad.
- Test de dispositivos en tiempo real (test de paseo) para validar cobertura en obra.
- FOTA: actualización automática de firmware vía nube, manteniendo el sistema al día sin intervención compleja.
- Batería Li-ion integrada para continuidad ante cortes.

DESTACADOS TÉCNICOS

- RF 433.92/434 MHz, comunicación bidireccional y supervisada.
- Wi-Fi + 4G/3G/2G embebido, micro-SIM.
- 32 zonas, 64 controles/botones, PGMs inalámbricas para automatización del hogar, compatibilidad con periféricos de la plataforma.
- Sirena interna y soporte de sirenas inalámbricas.
- Vinculación de dispositivos por QR.
- Test de paseo en tiempo real.
- Diagnóstico inmediato de nivel de señal.
- Programación remota vía app. ■



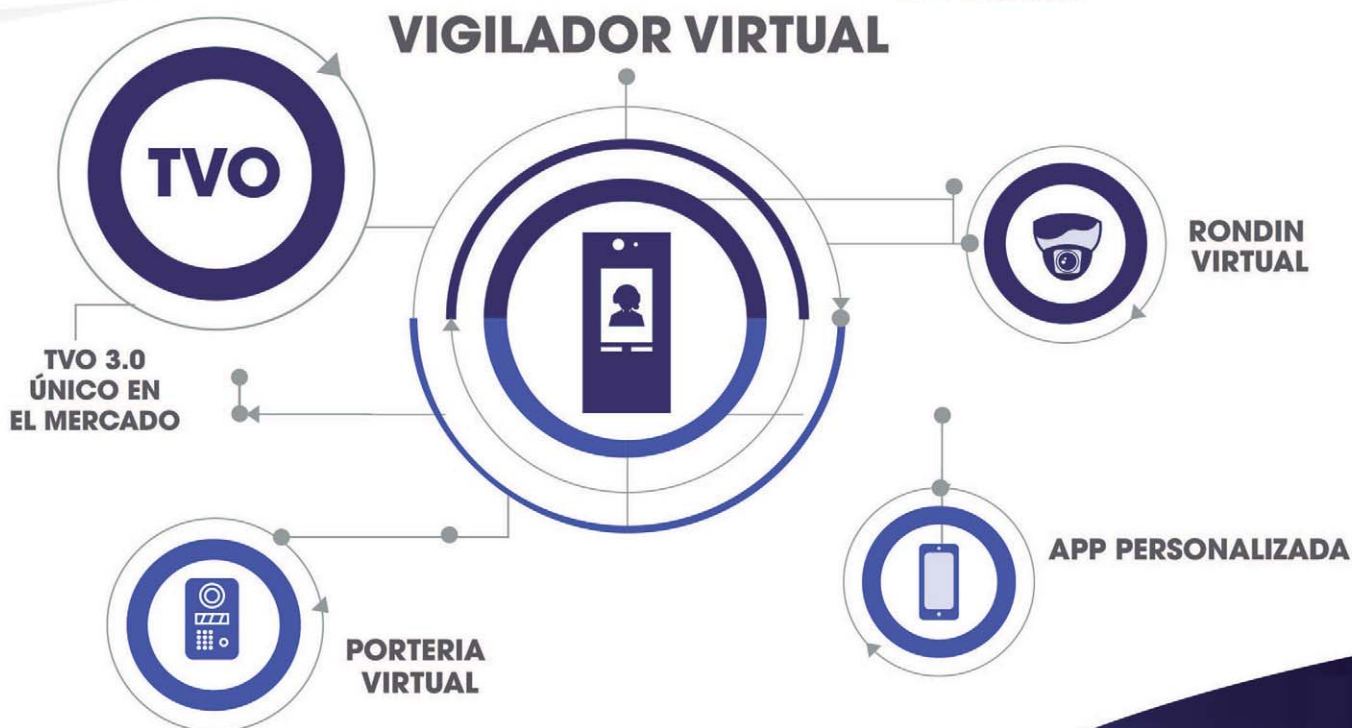
GARNET TECHNOLOGY
+54 11 7078-6869
info@garnet.com.ar
www.garnet.com.ar



EXCELENCIA EN MONITOREO MAYORISTA



VIGILADOR VIRTUAL



0810-362-0362

www.monitoreoram.com

info@monitoreoram.com

- ✓ TARIFA PLANA
- ✓ LLAMADOS EN NOMBRE DE SU EMPRESA
- ✓ SOPORTE TÉCNICO
- ✓ OPERADORES ALTAMENTE CALIFICADOS
- ✓ ACCESO A PLATAFORMA



Nueva línea de Cargadores para vehículos eléctricos

Con oportunidad de expandir el mercado y seguir consolidándose como una de las empresas referentes del sector, Cygnus Electronics presenta su línea de cargadores para vehículos eléctricos, un segmento automotor que comienza a desarrollarse de manera sostenida en el país.

La movilidad eléctrica dejó de ser una promesa para convertirse en una realidad. El parque automotor nacional incorpora de manera sostenida vehículos eléctricos e híbridos enchufables, generando una demanda creciente de infraestructura de carga que el mercado local aún no puede satisfacer. Para Cygnus Electronics, este escenario representa una oportunidad natural de expansión. La misma red de distribuidores, integradores y clientes del rubro de la seguridad electrónica se encuentra hoy ante la necesidad de incorporar soluciones de carga confiables, con respaldo técnico local y estándares de calidad comprobados. Con desarrollo e ingeniería propios, Cygnus está en condiciones de ofrecer exactamente eso.

CARGADORES EV: ESTÁNDAR Y TECNOLOGÍA

Los cargadores para vehículos eléctricos -conocidos técnicamente como EVSE- son dispositivos que suministran energía de forma controlada y segura a la batería del vehículo. Existen distintos niveles de carga según la potencia entregada: desde la carga lenta domiciliaria hasta la carga rápida en corriente continua para uso público en sitios con infraestructura eléctrica adecuada. Argentina comparte con Europa el estándar CCS2 (Sistema de Carga Combinado Tipo 2), actualmente el más adoptado a nivel mundial y el dominante en nuestro país. Su principal ventaja es que integra en un único conector la compatibilidad con carga lenta y rápida, cubriendo así la

gran mayoría de los vehículos eléctricos disponibles en el mercado local. Cygnus desarrolló toda su línea bajo este estándar, garantizando compatibilidad y vigencia tecnológica.

LÍNEA DE PRODUCTOS CYGNUS EV

La línea de cargadores Cygnus trabaja en corriente alterna con conector Tipo 2, orientada al uso privado en entornos residenciales y corporativos. Cuentan con certificaciones de Seguridad Eléctrica TUV y UL. Se presentan dos modelos portátiles: uno monofásico de hasta 2,2 kW con enchufe doméstico de 10A, pensado para quienes buscan una solución de entrada sin necesidad de instalación adicional, y un segundo modelo trifásico de hasta 11 kW con adaptadores intercambiables.

biables compatibles con los distintos tomacorrientes de potencia del mercado, modelos CY-EV1-1P10A y CY-EV1-3P16A respectivamente.

Para instalación fija, la línea de montaje en pared -Wall Box- ofrece versiones monofásicas de hasta 7 kW (CY-EV2-7KW) y trifásicas de 11 y 22 kW (CY-EV2-11KW; CY-EV2-22KW), los dos primeros con cable de carga incluido; el último con socket tipo 2 cubriendo desde el garaje de casa hasta el uso corporativo de alta demanda, también permiten gestionar la carga desde la App "Tuya".

La oferta se completa con una línea de cables de carga monofásicos y trifásicos en distintas potencias y longitudes, abarcando ampliamente la diversidad de necesidades del mercado nacional.

SOBRE CYGNUS ELECTRONICS

Con más de 20 años de trayectoria en el mercado nacional de la seguridad electrónica, Cygnus Electronics se consolidó como una empresa líder en el sector. Su historia no es solo la de una compañía que creció, sino la de una organización que supo anticiparse al futuro: hace más de cinco años incorporó un sistema de energía solar On-Grid en su sede central, construyó su edificio con ventanas importadas de Alemania con bloqueo de rayos UV para reducir el consumo de corriente eléctrica en verano y tomó la decisión de convertir íntegramente su flota de reparto a utilitarios 100% eléctricos. Cada una de estas acciones refleja una visión clara: eficiencia, auto sustentabilidad y consumo responsable de los recursos. Es esa misma visión la que hoy la lleva a dar un nuevo paso, esta vez hacia la infraestructura de carga para vehículos eléctricos.



NUEVA APP HOGAR SEGURO

OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS DE LA CENTRAL
CON NOTIFICACIONES Y ACCIONES



SIN COSTO DE
LICENCIAMIENTO



OPCIÓN DE
AUTOMONITOREO



STREAMING DE
VIDEO



IOT CON GESTIÓN
DE PANELES



BOTONES DE
PÁNICO/INCENDIO/
EMERGENCIAS



ACCESO SUPERVISADO
AL HOGAR



OPCIÓN DE
PERSONALIZACIÓN



PERSONALIZACIÓN DE
LOGO PARA DEALERS
E INSTALADORES



PROTECCIÓN ACTIVA
DURANTE TUS TRASLADOS
Y OPERACIONES





Orion Pagos

www.orionpagos.com

**¿ NO PODÉS HACER TU TRABAJO PORQUE
TENÉS QUE COBRAR Y CONCILIAR LOS PAGOS ?
Solucionalo, tené beneficios fiscales y pagá solo:**

2,2 % + IVA.



+54 9 2233 47-5950



consultas@orionpagos.com



0223 471-2880



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

¿Vender caro o barato?

El dilema que puede hundir (o salvar) a su empresa de seguridad

El modelo CARato propone una tercera vía: cobrar precios altos y ser percibido como la opción más conveniente. Una estrategia que ya están aplicando los mejores proveedores de la industria.



Ariel Baños
Economista - Fundador de
Fijaciondeprecios.com

N En el negocio de la seguridad, el precio suele ser un campo de batalla permanente. Alarmas, monitoreo, vigilancia, ciberseguridad: tarde o temprano, muchos proveedores terminan recurriendo a descuentos para cerrar operaciones.

El resultado es conocido: márgenes que se achican, clientes poco fieles y una competencia centrada exclusivamente en quién cobra menos.

Pero existe una tercera vía. Una que no obliga a elegir entre rentabilidad y volumen. Se llama CARato: vender caro y resultar barato.

CARato implica vender a un precio superior al promedio de los competidores que apuntan al mismo segmento, y aun así ser percibido como una opción conveniente.

Esta percepción se logra cuando el

cliente comprende, desde el primer momento, los beneficios futuros de la propuesta.

EL DILEMA QUE ENFRENTA TODA EMPRESA DE SEGURIDAD

Imaginemos dos empresas de monitoreo de alarmas. La primera compite agresivamente en precio: abonos mensuales bajos, sin costo de instalación, descuentos por referidos. Tiene muchos clientes, pero también alta rotación y márgenes mínimos. La segunda cobra un 30% más que el promedio del mercado, tiene menos clientes, pero una tasa de renovación altísima y rentabilidad sólida.

¿Cuál de las dos está mejor posicionada para el largo plazo?

La respuesta parece obvia. Sin embargo, la mayoría de las empresas del sector sigue eligiendo el camino del precio bajo. ¿Por qué? Porque es el más fácil de justificar, aunque no el más inteligente.

La trampa del precio bajo es seductora: genera la sensación de estar



ganando clientes y siendo competitivo. Pero, en realidad, lo que ocurre es una lenta erosión de la propuesta de valor.

Y cuando todos bajan precios, nadie gana.

¿QUÉ ES EL MODELO CARATO?

CARato es un concepto que describe algo que los mejores proveedores ya practican: vender a un precio superior al promedio del mercado y, aun así, ser percibidos como la opción más conveniente.

No se trata de inflar precios ni de exagerar beneficios. Se trata de lograr que el cliente entienda que está comprando realmente: no un

Aspecto	Caro	Barato	CARato
Margen unitario	Alto	Bajo	Alto
Nivel de ventas	Bajo	Alto	Intermedio
Riesgo guerra de precios	Bajo	Alto	Bajo
Enfoque comercial	Corto plazo / transaccional	Corto plazo / transaccional	Largo plazo / Relacional
Percepción del cliente	"El precio asusta"	"Es barato, pero desconfío"	"¡Vale lo que cuesta!"

dispositivo ni un abono, sino tranquilidad, protección patrimonial, reducción de riesgos y continuidad operativa.

CARato (adj.): “Dicho de algo que se percibe inicialmente como de precio alto, pero que, al conocer su verdadero valor, resulta ser barato o más conveniente de lo imaginado”.

La frase que resume esta filosofía es simple: “lo caro sale barato”.

LAS TRES ESTRATEGIAS DE PRECIO: UNA COMPARACIÓN

¿Dónde quiere posicionarse su empresa? En la tabla se resumen las diferencias entre las tres opciones disponibles:

La estrategia CARato no es un punto intermedio entre caro y barato: es una categoría propia, donde precio alto y percepción de conveniencia conviven gracias a una comunicación de valor efectiva.

CARATO EN ACCIÓN: EJEMPLOS DEL SECTOR SEGURIDAD

Ejemplo 1: El sistema de monitoreo que “cuesta demasiado”

Un integrador de seguridad electrónica ofrece sistemas de CCTV con análisis de video inteligente. Su precio de instalación es tres veces superior al de soluciones básicas. Muchos prospectos lo descartan al ver el presupuesto.

El problema no es el precio, sino cómo se presenta la propuesta. Cuando el integrador comenzó a cuantificar el costo de un robo no detectado, la pérdida promedio por incidente, el costo del tiempo impro-

ductivo posterior y el impacto en el seguro, el panorama cambió por completo.

El cliente dejó de comparar el precio del sistema contra cero, y empezó a compararlo contra el costo real de no tenerlo.

Resultado: tasa de cierre más alta, sin bajar el precio. Ese integrador vende CARato.

Ejemplo 2: La empresa de vigilancia privada

Una empresa de seguridad privada cobra un 35% más que las alternativas del mercado. Su argumento no es “somos mejores”, sino algo más concreto: tiempo de respuesta garantizado por contrato, capacitación certificada de su personal, historial documentado de incidentes y resoluciones, y cobertura de responsabilidad civil ampliada.

Cuando un cliente evalúa contratar vigilancia barata y luego enfrenta un incidente —robo, accidente, conflicto con un empleado del proveedor— los costos legales, materiales y de imagen pueden ser devastadores. La empresa que vende CARato lo sabe, lo comunica y lo garantiza por escrito.

Sus clientes no sienten que pagan más. Sienten que invierten bien. Esa empresa vende CARato.

¿CÓMO EMPEZAR A VENDER CARATO?

La transición hacia una estrategia CARato no requiere cambiar el producto ni subir precios de golpe. Requiere cambiar la conversación con el cliente.

Aquí, tres pasos fundamentales:

1. Seleccione a sus clientes: No todos los clientes son rentables. Los que compran solo por precio nunca valorarán su propuesta. Enfoque sus esfuerzos en quienes sí comprenden el valor.
2. Identifique los beneficios de su propuesta: ¿Qué riesgos evita su solución? ¿Qué costos previene? ¿Qué problemas previene? Cuantifíquelos con datos reales.
3. Comunique valor, no características: Al cliente no le importa la resolución de las cámaras ni la marca del panel de alarma. Le importa qué problema resuelve y qué tranquilidad le brinda.

PARA PROFUNDIZAR EN ESTAS IDEAS

Los conceptos desarrollados en este artículo forman parte de CARato: Venda caro y resulte barato.

Una guía práctica para empresas, gerentes comerciales y emprendedores que quieren mejorar su rentabilidad sin depender de descuentos.

Disponible en Mercado Libre para Argentina y en Amazon a nivel internacional.

SOBRE EL AUTOR

Ariel Baños es especialista en estrategia de precios y fundador de Fijaciondepuestos.com.

Asesora a empresas en América Latina en pricing, rentabilidad y propuesta de valor. Es conferencista internacional y autor de múltiples publicaciones sobre cómo vender mejor sin competir por precio. ■



El especialista en pricing presenta un modelo práctico para aumentar precios sin perder clientes y dejar de competir únicamente por precio.

CARato: Venda caro y resulte barato propone una metodología concreta para vender con mayor rentabilidad, comunicar mejor el valor y dejar de competir solo por precio.

Con estrategias reales y herramientas prácticas, un enfoque directo y orientado a resultados, **CARato** está dirigido a dueños de empresas, gerentes comerciales, responsables de marketing y emprendedores que buscan mejorar sus márgenes y fortalecer su propuesta de valor.

Disponible en:



mercado libre



Premiados Nuevamente



¡DISTRIBUIDOR DEL AÑO!

**“Million Dollar Club”
en Argentina**

Llegar es importante
mantenerse,
“MUCHO MÁS”

Simplemente...

NOTIFIER[®]
by Honeywell



Serie FIREWARDEN

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

FPS



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 Programacion, Uso y Mantenimiento.

FPS



Audio Evacuacion Digital DVC

- Integracion Full con Serie ONYX
- Opcional telefonia de Emergencia

FPS

Connected Life Safety Services

CLSS

Plataforma de Mantenimiento y Notificaciones

Eficiencia y Tranquilidad en cada etapa



FPS



VESDA



xtralis

Detección Temprana de Humo por Aspiración



PROTECTOWIRE[®]
FireSystems

El lider mundial en detectores lineales de calor

FPS

NFPA LISTED FM APPROVED

Negocia para crecer, no para perder

Acuerdos que potencien

Negociar no es salvar una venta, es blindar la rentabilidad, la autoridad y la proyección futura. Lo que se entrega sin estrategia hoy, mañana costará crecimiento. Cuando cerrar ventas no es sinónimo de crecimiento.



Matías Guasco
autor de "Negocios tecnológicos"
+ 54 9 11 5763-5224
libronegociostecnologicos@gmail.com

//

Negociar no es cerrar acuerdos, es construir futuro".

En el mundo de la tecnología, muchos profesionales negocian como si el objetivo fuera simplemente salir "hechos". Y lo más preocupante es que creen que lo están logrando. Pero si el resultado de una negociación es un cliente confundido, un margen reducido o una solución desvalorizada, no es un acuerdo, es una pérdida silenciosa que, tarde o temprano, pasa factura.

Negociar no es una instancia aislada del proceso comercial, es el momento donde se consolida o se destruye todo lo construido; es el punto de quiebre donde se define cómo será percibida la propuesta, cuánto poder se conservará y qué tan rentable será el negocio en los próximos meses y años. Y, sin embargo, sigue siendo la parte menos entrenada en la mayoría

de las áreas comerciales del sector tecnológico.

Muchos siguen entrando a una negociación con mentalidad de "salvar la venta" cuando en realidad deberían hacerlo con mentalidad de "hacer crecer el negocio". Lo urgente no es aprender a ceder menos, lo urgente es dejar de negociar como si la meta fuera evitar que el trato se caiga. Esa lógica defensiva conduce a decisiones tibias, ofertas desbalanceadas y relaciones comerciales que comienzan desalineadas desde el inicio.

El gran error es pensar que negociar bien es sinónimo de cerrar rápido o de hacer concesiones que "dejen conforme" a otro. Pero negociar bien es algo muy distinto: es llegar a un acuerdo que potencie, no que limite. Que abra puertas, no que las cierre. Que construya credibilidad, rentabilidad y posibilidades de expansión. Si no logra eso, es una derrota maquiavélica.

¿Y cómo se logra negociar con visión de crecimiento? Empezando por entender una verdad incómoda: todo lo que no se definió antes de sentarse a negociar, se negocia en contra.

Si no se definió con claridad el valor de la solución, si no se dejó en claro qué hace diferente a la propuesta, si no se establecieron límites desde el inicio, la negociación se convierte en una cancha inclinada hacia el lado del cliente. Y eso es terreno fértil para pedidos especiales, descuentos forzados y condiciones que luego serán una trampa operativa o comercial.

En lugar de pensar la negociación como una etapa final, debería verse como el reflejo de todo el proceso previo. Si el cliente llega al momento de decidir sin entender la urgencia del problema, el valor de la solución y el diferencial frente a otras opciones, entonces se entrará a negociar sin poder. Y quien negocia sin poder, termina cediendo más de lo que puede sostener.

Por eso, en el libro se propone un enfoque práctico para evitar que la negociación se convierta en un campo de pérdidas estratégicas. Se llama "El marco de los 3 activos" y define lo que nunca se debe entregar sin una lógica clara: el margen, la autoridad y la escalabilidad.

El margen de ganancia no es solo una cuestión de precio, es la energía

que mantiene vivo al negocio. Es lo que permite reinvertir, sostener calidad, pagar buenos sueldos, mejorar procesos, capacitar equipos. Cada descuento sin una razón estratégica es una bomba de tiempo que explota en forma de desgaste, sobrecarga o estancamiento.

La autoridad es más invisible, pero igual de poderosa. Si se pierde respeto durante la negociación, se entra en una relación desequilibrada. El cliente comienza a tratar al proveedor como un ejecutor, no como un socio estratégico. Y eso termina costando más esfuerzo, más reclamos y más dependencia emocional del contrato.

La escalabilidad es lo que hace viable el negocio a largo plazo. Si lo que se cierra es una excepción que no se puede replicar con otros clientes, lo que se construyó no es una solución, sino una trampa. Y el tiempo invertido ahí no va a servir como base para crecer, sino como advertencia para no repetir.

Negociar para crecer significa cuidar estos tres activos como si fueran no negociables. ¿Eso implica que nunca se puede ceder? Por supuesto que no. Pero sí implica que cada concesión debe tener un propósito estratégico. Si se concede algo, debe ser a cambio de un beneficio real: un caso de éxito público, una entrada a otro segmento, una relación de largo plazo o una ventaja competitiva concreta.

No se debe ceder por miedo a perder, se debe ceder cuando se tiene claro lo que se gana a cambio.



Otra habilidad clave es saber usar el silencio. Muchos profesionales del sector se incomodan cuando el cliente no responde o lanza una objeción en una reunión. Y entonces, llenan ese silencio con explicaciones innecesarias o incluso con concesiones que nadie pidió. Pero el silencio no siempre es sinónimo de rechazo. Muchas veces es procesamiento, o incluso estrategia. Y quien lidera la negociación no necesariamente es quien más habla, sino quien más claridad tiene sobre lo que no está dispuesto a entregar.

Ahora bien, no confundamos esto con inacción. Dejar pasar semanas sin contacto, sin seguimiento, sin dirección, no es manejar el silencio, es abandonar el proceso. Hay que saber

cuándo un silencio es una táctica que se puede aprovechar y cuándo es un estancamiento que debe reactivarse con liderazgo.

Si se hizo bien el trabajo previo, si la propuesta fue clara, si se comunicó con firmeza el valor, entonces llegará el momento de negociar con una ventaja invisible pero poderosa: el respeto del cliente.

Porque cuando el cliente respeta la propuesta, la preparación y la forma en que se manejó el proceso, la negociación no es un campo de batalla. Es una instancia de ajuste. Se convierte en una alianza. Y las alianzas reales no se construyen desde el miedo a perder, sino desde la claridad de lo que uno vale y de lo que está dispuesto, o no, a entregar. ■

“La tecnología cambió las reglas del juego. Este LIBRO te enseña cómo ganarlo.”

Negocios Tecnológicos no es teoría ni un curso técnico disfrazado de guía. Es una conversación clara, directa y transformadora para quienes quieren dejar de improvisar y empezar a construir con estrategia, visión y resultados.

Si trabajas en tecnología, vendes soluciones o lideras proyectos y sentís que podrías estar en otro nivel, aquí vas a descubrir cómo detectar oportunidades reales en mercados de alto potencial, cómo vender sin regalar lo que vale tu propuesta, cómo negociar con poder y sin miedo a perder, y cómo construir procesos, decisiones y equipos que escalen sin que eso te pase factura. También vas a entender cómo aprovechar herramientas como la inteligencia artificial de forma estratégica, y cómo crear alianzas que impulsen tu crecimiento sin tener que hacerlo todo tú solo.

Está escrito desde la experiencia real, con aprendizajes duros y ejemplos aplicables desde el primer día. No importa si venís del mundo técnico, comercial o emprendedor: este libro te entrena para liderar y tomar decisiones que generan impacto.

No lo leas para inspirarte. Léelo para transformarte.

SOLICITÁ HOY MISMO TU EJEMPLAR

 **+54 911 5763-5224**





VESDA®
by **xtralis™**

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



GRUPO ISELEC SRL es miembro de la
Cámara Argentina de Seguridad



Buenos Aires
Gobierno de la Ciudad

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



Management
System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID: 3102642996

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

DETECCIÓN DE INCENDIOS



ENGINEERED SYSTEMS LATAM DEALER



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

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

 **iselec**
Integración de seguridad electrónica

"Tinder" laboral

CASEL presentó oficialmente la plataforma WorkOn

WorkOn está pensado para reunir la oferta con la demanda de mano de obra especializada del sector. En otra actividad, en Neuquén, se realizó una nueva edición de Nexo CASEL mientras que en la Ciudad de Buenos Aires, volvieron las jornadas de CASEL al día.

La Cámara Argentina de Seguridad Electrónica presentó oficialmente WorkOn CASEL, una iniciativa orientada a fortalecer la vinculación entre empresas del sector y talento técnico y profesional especializado en seguridad electrónica.

El encuentro contó con la presencia de entidades como la Cámara Argentina de Empresas de Seguridad e Investigación (CAESI), la Cámara de Empresas de Monitoreo de Alarmas de la República Argentina (CEMARA), la Cámara de Empresas de Seguridad de Buenos Aires (CAESBA), la Cámara de Empresas de Rastreo Satelital de Argentina (CERSAT), la Asociación Latinoamericana de Seguridad (ALAS), la Unión Personal de Seguridad República Argentina UPRSA y la Cámara Argentina de Protección Contra Incendios (CEMERA). También participaron representantes de empresas socias de CASEL, quienes acompañaron la presentación de esta nueva herramienta que busca dar respuesta a uno de los principales desafíos de la industria: la incorporación de perfiles técnicos calificados.

WorkOn CASEL es un espacio exclusivo que permite vincular a empresas del sector con instaladores, técnicos, ingenieros, profesionales administrativos y comerciales, facilitando procesos de búsqueda y selección de manera ágil, transparente y eficiente. La plataforma propone un sistema innovador de conexión entre oferta y demanda laboral, adaptado a las necesidades específicas de la industria de la seguridad electrónica.

Entre sus principales características, se destacan la posibilidad de publicar vacantes, acceder a una amplia base de candidatos, validar experiencia y antecedentes profesionales, y optimizar los tiempos de reclutamiento,

The graphic features the CASEL logo at the top left. Below it, the text 'workon' is written in a large, white, lowercase font. Underneath, it says '¡ENCONTRÁ EL TALENTO QUE TU EMPRESA NECESITA!' in white, followed by 'El primer marketplace de empleo en tiempo real del rubro de la Seguridad Electrónica.' Below this, a section titled '¿COMO FUNCIONA?' is followed by five circular icons with labels: 'Asociate a CASEL', 'Bajate la app y registrate', 'Encontrá el personal que buscás', 'Comunicate fácil y rápido', and 'Valoraciones al finalizar'. At the bottom, there are two buttons: 'DISPONIBLE EN Google Play' and 'Descárgalo en el App Store'.

promoviendo así la empleabilidad y la profesionalización del rubro.

Las empresas asociadas a las Cámaras del Sector contarán, además, con un beneficio único: 20% de descuento en la contratación.

Con esta acción, CASEL reafirma su compromiso con la innovación, el desarrollo tecnológico y el fortalecimiento del empleo formal en la industria de la seguridad electrónica, acompañando el crecimiento sostenido del sector.

Sitio oficial: <https://casel.org.ar/workon-casel/>

NEXO CASEL VACA MUERTA

Nexo CASEL tuvo como sede la Asociación de Comercio, Industria, Producción y Afines de Neuquén, en un encuentro que reunió a representantes de cámaras empresarias, organismos públicos y empresas del sector. La apertura contó con la participación del secretario de ACIPAN, Daniel González mientras que en representación de CASEL participó Sebastián Cason. También

formaron parte del encuentro dirigentes de la Cámara Argentina de Protección Contra Incendios, representada por Gustavo Falcati; y de la Cámara de Empresas de Rastreo Satelital, representada por Lautaro Castro. Durante la jornada, Juan Ignacio Serrats, Director Nacional de Fortalecimiento de la Competitividad PyME del Ministerio de Economía de la Nación Argentina, presentó

detalles del Régimen de Medianas Inversiones (RIMI), propuestas de financiamiento PyME y el Centro Nacional de Atención para la Simplificación Punto PyME.

Asimismo, los representantes de la Agencia de Desarrollo Económico del Neuquén, Luis Allende y Verónica Retamal, expusieron sobre programas y normativas provinciales orientadas al desarrollo productivo y al acompañamiento de las empresas en la provincia.

En este marco, se destacó también la iniciativa de la Cadena de Valor Neuquina impulsada por ADENEU, orientada a fortalecer el desarrollo de los proveedores locales dentro de la cadena de valor de la industria hi-

drocarburífera y minera de la provincia del Neuquén.

El encuentro concluyó con un espacio de networking que permitió el intercambio entre empresarios, cámaras y representantes institucionales, generando nuevas oportunidades de articulación y fortalecimiento del sector. Asimismo, la ronda de negocios boutique facilitó el contacto directo entre los participantes, promoviendo vínculos estratégicos y la identificación de posibles alianzas comerciales. Este tipo de iniciativas refuerza el compromiso de CASEL con el desarrollo federal del sector y la generación de espacios que impulsen el crecimiento y la integración de las empresas en todo el país.

CASEL AL DÍA

Con la participación de socios, la Cámara llevó a cabo un nuevo encuentro de CASEL al Día, titulado "Actualización de la macro argentina y soluciones financieras". La actividad se desarrolló en las oficinas de IEB Argentina, donde los especialistas Norberto Sosa y Diego Stella compartieron un completo análisis sobre el contexto macroeconómico argentino, el escenario financiero actual y las alternativas de financiamiento disponibles para las empresas del sector.

Durante la jornada se generó un espacio de intercambio enriquecedor, permitiendo a los asistentes profundizar en herramientas y estrategias financieras clave para la toma de decisiones en el actual contexto económico. Desde CASEL agradecemos a IEB Argentina por la hospitalidad brindada y por su valioso aporte, que contribuye al fortalecimiento y profesionalización de nuestras empresas asociadas.

En otra jornada, también el ciclo CASEL abordó la temática "Código QR: Normativa e Implementación", con el objetivo de brindar información clave al sector sobre la aplicación de la normativa vigente en materia de Seguridad Eléctrica. La jornada contó con la participación de empresas fabricantes, importadoras y comercializadoras, que se sumaron para conocer en detalle los alcances de la resolución que establece la incorporación obligatoria del Código QR en productos alcanzados por la normativa.

Durante el encuentro se analizaron los principales aspectos técnicos y regulatorios vinculados a la implementación del Código QR, así como las herramientas disponibles para facilitar el proceso de adecuación por parte de fabricantes, importadores y comercializadores.

Ignacio Boudjikianian, de la Dirección Nacional de Reglamentos Técnicos, presentó los lineamientos centrales de la resolución, su alcance y los criterios de aplicación previstos. Por su parte, Bruno Doeyo, Gerente Técnico de Certificación Eléctrica del Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM), expuso sobre las herramientas disponibles para la certificación de productos y la generación del Código QR obligatorio, brindando precisiones técnicas y recomendaciones para su implementación.



☎ 11-4331-6129 // 11-4342-1383

✉ info@casel.org.ar

🌐 www.casel.org.ar

📞 +54 9 11 6360-1140

🌐 /company/caselseguridadelectronica

📷 Caselseguridad

📺 Caselseguridad

PERTENECER NOS POTENCIA

GST-M200

Panel de control de alarma de incendio inteligente



GST

Soluciones inteligentes de alarma contra incendios

Importa y distribuye en Argentina



Julián Álvarez 625 - CABA
(11) 5316 3551 - info@asec.com.ar
www.asec.com.ar

Distribuye en Argentina



Rouillón 1067 - Rosario
(0341) 548-0743
info@asecrosario.com.ar
www.asecrosario.com.ar



Casa Central: (011) 3970-6392 - (011) 21966477
Mariano Pelliza 4112 Munro (1605), Bs. As.
ventas@dexa.com.ar

Sucursal La Plata: (011) 15-3792-9710
Calle 119 Nro 258, Tolosa, La Plata, Bs. As.
ventas@dexa.com.ar

Sucursal Tucumán: (011) 5717-4793
Santiago del Estero 1351, S. M de Tucumán
ventas@dexa.com.ar



TRUE DIGITAL SYSTEMS

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



 **FIRE-LITE ALARMS**
by Honeywell

INNOVACIÓN QUE PERDURA

Paneles, detectores, módulos,
tecnología inalámbrica Swift.

DETECCIÓN POR ASPIRACION

Detección temprana, robusta
y de fácil mantenimiento.



VESDA
by xtralis

UN MUNDO DE SOLUCIONES

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



 **NOTIFIER**
by Honeywell

www.tdsintl.com

info@tdsintl.com

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

GALA Regulating
Systems

 **SHURJOINT**

 **SYSTEM
SENSOR**

VIKING

 **PROTECTOWIRE**
FireSystems

Agenda federal y proyección sectorial

Durante el último bimestre, la Cámara desplegó una agenda centrada en la participación institucional, el fortalecimiento del diálogo público-privado y la proyección del sector en espacios estratégicos.

FINANCIAMIENTO PYME: HERRAMIENTAS CONCRETAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

Uno de los hitos más recientes para CEMARA fue la realización de un webinar junto a FinanCAME, orientado a acercar a las empresas del sector alternativas concretas de financiamiento.

La actividad, realizada el 28 de abril en modalidad virtual, contó con la participación de más de 25 empresas y tuvo como eje central brindar acceso a líneas de crédito, programas de asistencia y herramientas de apoyo para PyMEs.

Durante el encuentro se abordaron temas como opciones de financiamiento productivo, líneas vigentes de organismos como BNA, BICE y CFI; herramientas de incubación y acompañamiento empresarial y estrategias para mejorar el acceso al crédito

La iniciativa se enmarca en una línea de trabajo clara de la Cámara: acercar soluciones prácticas que impacten directamente en la competitividad y sostenibilidad de las empresas asociadas.

AGENDA FEDERAL

En el plano territorial, CEMARA participó de una reunión estratégica con autoridades de seguridad de la provincia de Neuquén, junto a otras cámaras del sector.

Este tipo de encuentros permiten fortalecer el vínculo con organismos regulatorios provinciales, acompañar procesos de modernización del sector, promover estándares homogéneos en distintas jurisdicciones y posicionar al monitoreo de alarmas dentro de la



agenda pública.

La reunión se dio en un contexto de creciente desarrollo del ecosistema de seguridad en la región patagónica, donde la articulación público-privada resulta clave para consolidar marcos operativos eficientes y actualizados.

PRESENCIA EN EXPO SEGURIDAD NEUQUÉN 2026

En el marco de su estrategia de federalización y cercanía con las empresas del interior, CEMARA confirmó y promovió su participación en Expo Seguridad Neuquén 2026, uno de los encuentros más relevantes del sector a nivel regional.

La presencia institucional en este tipo de eventos responde a múltiples objetivos, entre ellos fortalecer vínculos con actores locales, acompañar el desarrollo de mercados regionales, promover estándares profesionales en todo el país y posicionar a la Cámara como referente técnico del sector.

Este tipo de iniciativas consolidan una mirada federal de la actividad, clave para el crecimiento equilibrado de la industria.

PARTICIPACIÓN EN LA NUEVA LEY DE SEGURIDAD PRIVADA DE SANTA FE

Uno de los ejes centrales del período





fue la participación de CEMARA en la segunda mesa de trabajo por la nueva Ley de Seguridad Privada de la provincia de Santa Fe.

Este espacio reúne a actores públicos y privados con el objetivo de construir un marco normativo actualizado, que contemple nuevas tecnologías aplicadas a la seguridad, regulación del monitoreo electrónico, estándares de calidad en la prestación de servicios y herramientas efectivas de fiscalización.

La participación activa de la Cámara refuerza su rol como interlocutor técnico en procesos regulatorios, aportando experiencia sectorial para el diseño de normativas modernas y aplicables.

ARTICULACIÓN PÚBLICO-PRIVADA EN CABA

CEMARA también formó parte de la primera reunión de la Mesa Público-Privada de Seguridad en la Ciudad de Buenos Aires, un ámbito orientado a fortalecer la coordinación entre el sector empresarial y las autoridades regulatorias.

Este tipo de espacios permiten canalizar problemáticas operativas del sector, generar instancias de diálogo directo con el Estado, trabajar en soluciones conjuntas y mejorar la implementación de normativas vigentes.

La participación en esta mesa reafirma el compromiso de la Cámara con una agenda de trabajo colaborativa y orientada a resultados concretos.

CONTINUIDAD ESTRATÉGICA: INSTITUCIONALIDAD Y REPRESENTACIÓN SECTORIAL

Las acciones desarrolladas durante los últimos 60 días reflejan una línea de continuidad en la estrategia de CEMARA, basada en tres pilares:

- Incidencia institucional, participando activamente en procesos regulatorios clave
- Presencia territorial, acompañando el desarrollo del sector en distintas regiones del país
- Articulación sectorial, promoviendo espacios de diálogo y construcción colectiva



Este enfoque permite a la Cámara sostener un rol protagónico en un contexto de transformación, donde la seguridad electrónica demanda marcos regulatorios dinámicos y una creciente profesionalización.

PROYECCIÓN

De cara a los próximos meses, CEMARA continuará profundizando su partici-

pación en ámbitos técnicos, institucionales y comerciales, con el objetivo de consolidar una industria más integrada, moderna y competitiva.

El trabajo reciente confirma una tendencia clara: el fortalecimiento del sector depende, en gran medida, de la capacidad de sus instituciones para representar, articular y anticipar los desafíos de una actividad en constante evolución.





*Máxima
calidad de
producción.*

*Mejor relación
costo beneficio.*

*Normas y
Especificaciones.*

**Fabricación
y Producción**
de cables
especiales

Socio Activo



Socio Activo



¿Empresa de monitoreo de alarmas?

Tenemos todos los cables que necesitás.



CABLEFACTORY

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



CONDUCTOR CERTIFICADO
Lic. DC-E-CE19-0012
IRAM NM 247-5

www.conductoresmercury.com.ar

+54 9 11 5041-2113

danieltoognoli@cablefactorysa.com.ar

www.cablefactorysa.com



AG400

SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESO

Puertas Automáticas | Molinetes | Pasillos de Seguridad

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

Para más información visite www.dcm.com.ar





BOLETÍN INFORMATIVO



CERSAT
CÁMARA DE EMPRESAS
DE RASTREO SATELITAL
ARGENTINA

AÑO 3 - #1 - Myo. 2026

Durante febrero y marzo de 2026, CERSAT consolidó su rol como referente del sector de la seguridad electrónica y el rastreo satelital en Argentina, impulsando iniciativas orientadas a la profesionalización, la innovación tecnológica y la articulación público-privada.

A través de su participación en mesas de trabajo institucionales, el desarrollo de estándares técnicos y la difusión de soluciones innovadoras, la Cámara continúa promoviendo un ecosistema más integrado, eficiente y alineado con los desafíos actuales del sector.

PRESENTE EN LA MESA DE TRABAJO POR LA SEGURIDAD PRIVADA

En el marco de la reciente sanción de la Ley de Seguridad Privada de Santa Fe, se llevó a cabo la primera mesa de trabajo institucional destinada a dar inicio a su proceso de reglamentación. Este encuentro representa un paso clave para el sector, luego de diversas instancias previas de análisis técnico y articulación entre actores involucrados. La jornada contó con la participación de representantes de cámaras del sector de la seguridad electrónica y el monitoreo, junto a autoridades del Ministerio de Seguridad de la Provincia, consolidando un espacio de diálogo público privado orientado a

la construcción de una normativa sólida y aplicable. En representación de CERSAT participó Guillermo Estrella, de Seguimiento Global SRL.

Durante el encuentro, se presentaron distintos aportes técnicos por parte del sector, destacándose el compromiso con el fortalecimiento de los mecanismos de control y la mejora operativa, así como observaciones orientadas a garantizar una reglamentación viable y eficaz. Asimismo, se propuso la implementación de un protocolo operativo previo al despacho de móviles de comando, como herramienta clave para optimizar la respuesta ante eventos.

ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL Y DESARROLLO NORMATIVO

Uno de los ejes centrales del período fue la participación activa de CERSAT en distintos espacios de diálogo con organismos públicos, orientados a la actualización y fortalecimiento del marco regulatorio, entre ellos la primera mesa de trabajo para la reglamentación de la Ley de Seguridad Privada. En este espacio, CERSAT presentó aportes concretos vinculados a procedimientos operativos, protocolos de despacho y estándares de control, reafirmando su compromiso con una regulación profesional y eficiente.

Asimismo, participó en la mesa de trabajo convocada por la Subsecretaría de Registro y Seguridad

Privada, donde se abordaron temas estratégicos como la implementación de un nuevo sistema de registración, la integración con el sistema 911 y la posible actualización del Decreto Reglamentario 1897/02.

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en tanto, estuvo presente en la reunión mensual del Ministerio de Seguridad y en la Provincia de Buenos Aires, participó de la segunda mesa de trabajo para el desarrollo de un nuevo decreto reglamentario, con el objetivo de avanzar hacia un modelo de regulación moderno, que fortalezca la integración entre el monitoreo privado y el sistema de emergencias.

PRESENCIA FEDERAL Y DESARROLLO DEL ECOSISTEMA

La Cámara participó de Expo Seguridad Neuquén 2026, evento que reunió a más de 50 empresas, especialistas y actores estratégicos de toda la región patagónica, consolidándose como uno de los encuentros más relevantes para el sector de la seguridad electrónica.

En este contexto, CERSAT reafirmó su rol como entidad referente a nivel nacional, impulsando el desarrollo, la innovación y la profesionalización del sector. La exposición se constituyó como un espacio clave para el intercambio de conocimientos, la actualización técnica y la generación de nuevas oportunidades de negocio, en un entorno dinámico orientado al fortalecimiento del ecosistema de la seguridad.

Como parte de su agenda institucional en la provincia, CERSAT mantuvo una serie de reuniones estratégicas con autoridades del Gobierno de Neuquén y representantes de distintas cámaras del sector, entre ellas CASEL, CEMARA y CEMERA. Estos encuentros permitieron avanzar en el análisis de los principales desafíos de la industria, así como en la identificación de oportunidades para su crecimiento y consolidación.

Durante una audiencia con funcionarios provinciales, se presentó una plataforma digital destinada a optimizar los procesos de habilitación de empresas y personal de seguridad privada. Esta herramienta apunta a modernizar la gestión, mejorar los estándares de control y fortalecer la transparencia, en línea con las demandas actuales del sector.

Asimismo, la entidad participó en una reunión con el Ministro de Infraestructura de la Provincia de Neu-



quén, en la que se abordaron líneas de trabajo vinculadas a la incorporación de tecnologías de seguridad electrónica en proyectos de infraestructura y planificación territorial. En este marco, se destacó la importancia de la articulación entre el sector público y privado para el desarrollo de políticas que promuevan entornos más seguros y eficientes.

La agenda de actividades incluyó también la organización de la Ronda de Negocios realizada el 26 de marzo, un espacio estratégico orientado a fortalecer la vinculación entre empresas, instituciones y actores locales. Esta iniciativa permitió fomentar el intercambio, generar nuevas oportunidades comerciales y consolidar alianzas que contribuyen al crecimiento del sector en la región.

La participación de CERSAT en Expo Seguridad Neuquén 2026 y en las actividades institucionales desarrolladas en la provincia refleja una visión federal, enfocada en la integración, la innovación tecnológica y el fortalecimiento de la seguridad electrónica en todo el país.

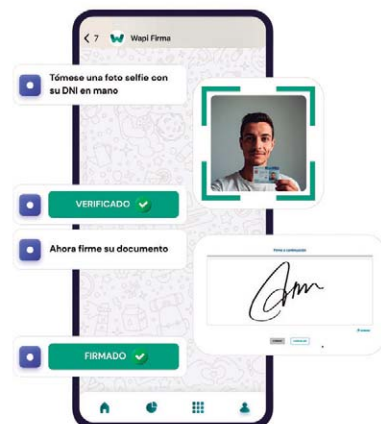
TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y NUEVAS SOLUCIONES

CERSAT impulsó la difusión de herramientas innovadoras como Wapi Firma, una solución de firma digital a través de WhatsApp que permite gestionar documentación con validez legal de forma ágil, segura y accesible.

Un avance significativo en la digitalización de procesos, permitiendo reducir tiempos operativos, minimizar errores administrativos y mejorar la experiencia del usuario. Su implementación facilita la gestión de contratos, altas de servicio y documentación legal, integrando validación de identidad, biometría y trazabilidad digital.

En el marco del convenio con CERSAT, los socios pueden acceder a beneficios exclusivos, promoviendo así la adopción de soluciones que optimi-

cen la operatoria y acompañen la transformación digital del sector.





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

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



Si, Obvio



Envía un mensaje de WhatsApp
al **+54 11 7501-3776** con tu
Nombre Completo + Empresa
o **escanea el código QR** ✓✓



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.

Cuando la operación entra en contingencia

Los sistemas no son infalibles y ponen a prueba el servicio

Reflexiones sobre escenarios de crisis en los Centros Receptores de Alarmas a la luz de las normas IRAM. Cómo evitar la pérdida de información cuando las comunicaciones, por factores externos, comienzan a degradarse.



Prof. Walter R. Costa
Consultor en T.E.A.S.
CEO & Founder SESYTEL
walter@sesytel.com.ar

En los Centros Receptores de Alarmas (CRA), la continuidad operativa suele pensarse desde la infraestructura, la redundancia y la disponibilidad interna. Sin embargo, cuando la operación entra en contingencia, la experiencia muestra que el verdadero límite no siempre está dentro del sistema, sino en las redes que lo vinculan con el exterior.

Hay situaciones en las que la operación deja de ser la habitual.

No se trata ni de un pico de señales ni de una falla puntual, sino de un momento en el que, de golpe, las condiciones normales dejan de existir.

Un corte masivo de energía, acompañado por una tormenta intensa, puede transformar en minutos un entorno controlado en un escenario completamente distinto.

No es una elucubración. Esto ha ocurrido de manera verificable en nuestro país. El apagón generalizado del domingo 16 de junio de 2019, Día del Padre, afectó a gran parte de la Argentina y países limítrofes, dejando en evidencia el impacto que pueden tener estos eventos cuando afectan simultáneamente múltiples infraestructuras.

Situaciones como esa no solo pusieron a prueba la operación de los CRA, sino que también permitieron incorporar estas experiencias en el desarrollo normativo, particularmente en aspectos vinculados a la gestión operativa contemplados en la IRAM 4174-2.

Desde el punto de vista del riesgo, estos escenarios muestran que no es un único evento el que genera el problema, sino la superposición de factores que, al coincidir, superan la capacidad de respuesta del sistema.

Corte de energía, degradación de las comunicaciones o aumento abrupto de la demanda operativa, cada uno de estos eventos puede ser gestionable por separado. El problema aparece cuando coinciden.

Aquí es donde el sistema muestra sus límites: ¿qué pasa cuando el CRA sigue funcionando, pero empieza a perder la información que recibe?

Para quienes no están familiarizados con el término, un Centro Receptor de Alarmas es el lugar donde se reciben y gestionan señales provenientes de sistemas instalados en inmuebles.

Esa capacidad depende de algo que el CRA no controla completamente: la conectividad.

El centro de recepción puede sostener su operación interna con energía y sistemas funcionando, pero si las redes de telecomunicaciones fallan la información deja de llegar. Primero de forma intermitente, después de manera parcial y en algunos casos, directamente deja de llegar. En ese escenario, el CRA no se apaga, pero empieza a perder visibilidad, no por una falla interna, sino por la dependencia de infraestructuras externas.

Esto obliga a hacer una distinción que no siempre está presente: la continuidad operativa no es lo mismo que la continuidad del servicio.

Un CRA puede seguir funcionando desde el punto de vista técnico, pero perder su capacidad efectiva de monitoreo cuando la señal se interrumpe o no llega.

Las normas IRAM 4174-1, 4174-2 y

4174-3 establecen condiciones claras en materia de disponibilidad, organización y continuidad. Sin embargo, en situaciones de crisis, la principal vulnerabilidad no siempre está dentro del centro de monitoreo, sino en aquello que lo conecta con el exterior.

No se trata de una falla de las normas, sino de un límite propio del sistema.

Por eso, el concepto de contingencia no debería entenderse como algo excepcional, sino como una condición posible de la operación.

En esos escenarios, la operación cambia: se trabaja con menos información, mayor incertidumbre y bajo presión. Esto también impacta en la expectativa del usuario, que asume que el sistema siempre va a funcionar y que tendrá respuesta ante cualquier evento.

En condiciones normales, esa expectativa es razonable, pero en situaciones de crisis entra en tensión con la realidad.

La prestación de servicios de monitoreo no constituye una garantía de resultado, sino una obligación de medios, orientada a la detección, verificación y notificación de eventos dentro de las condiciones operativas disponibles.

En otros términos, no se trata de garantizar que nada ocurra, sino de disponer los medios técnicos y operativos para detectar un evento y actuar dentro de los límites posibles del sistema.

Asumir esto no debilita el servicio sino que lo hace más honesto, porque permite entender que la seguridad no es absoluta y que incluso los sistemas más robustos pueden verse afectados cuando el entorno deja de acompañar. ■

intersec

BUENOS AIRES

2 – 4.9.2026

LA RURAL PREDIO FERIAL

CASEL

CAS

SECURITY, SAFETY & FIRE

¡Acreditarse
sin cargo!



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

messe frankfurt

Lanzamiento de ARENTI en Argentina

Big Dipper presentó oficialmente Arenti en Argentina, una marca enfocada en videovigilancia y soluciones Smart Life para el hogar. Durante la capacitación, Leandro Neuss explicó las principales ventajas del ecosistema, destacando su diseño orientado al usuario final, la calidad de construcción y la integración con asistentes como Alexa y Google Assistant. Uno de los diferenciales más importantes es el almacenamiento gratuito en la nube por siete días, que permite resguardar clips de eventos detectados sin necesidad de contratar una suscripción. Esta función, combinada con detección inteligente de personas, Wi-Fi 6, compatibilidad ONVIF y resoluciones de hasta 4 MP, posiciona a Arenti como una alternativa práctica para instalaciones residenciales.

Se repusieron cámaras de interior y exterior, incluyendo modelos compactos, equipos PTZ, visión nocturna full color y la cámara autónoma Go2T, alimentada por batería y panel solar. También se presentaron monitores de bebé y dispositivos inteligentes para mascotas. La propuesta se completa con la distribución exclusiva de Big Dipper en el país, ofreciendo al canal instalador una línea versátil, escalable y con respaldo comercial para desarrollar nuevos proyectos en seguridad y domótica. ■



← SCAN ME

CYGNUS IP DIRECT: Video IP profesional

Big Dipper presentó Cygnus IP Direct, una solución pensada para llevar el video IP profesional al costo de un sistema analógico tradicional. Durante la capacitación se explicó cómo esta propuesta simplifica las instalaciones de videovigilancia, reduciendo componentes, tiempos de trabajo y puntos de falla. A diferencia de los sistemas analógicos, que requieren baluns, fuentes y mayor cableado, IP Direct utiliza tecnología PoE, transmitiendo energía y datos por un único cable UTP conectado directamente al NVR. Esto permite una instalación más ordenada y segura, con tiradas de hasta 100 metros por cámara y sin pérdida de calidad de imagen. El sistema se destaca por su funcionamiento Plug and Play: el grabador detecta e inicializa las cámaras automáticamente, sin configuraciones complejas. Las cámaras incorporan conectores RJ45 con sellado hermético, mejorando la protección frente a la intemperie y reduciendo la necesidad de cajas estancas. Además, la línea ofrece modelos de 2MP, visión infrarroja, luz blanca para imagen a color y micrófono integrado en los equipos identificados con la letra "A". La propuesta se completa con detección inteligente de figura humana, compatibilidad con analíticas avanzadas y gestión remota mediante Cygnus Mobile Viewer y Star4Live. ■



← SCAN ME

Soluciones para espacios aéreos y protección anti-drones

Big Dipper presentó las soluciones Cygnus para espacios aéreos y protección anti-drones, una línea orientada a la detección, seguimiento y neutralización de drones no autorizados en entornos sensibles. Durante la capacitación, Franco Davicino explicó cómo el crecimiento del uso de drones comerciales y recreativos plantea nuevos desafíos para infraestructuras críticas, predios corporativos, eventos y organismos de seguridad. Uno de los puntos centrales fue la diferencia entre detectar e inhibir: mientras la detección identifica señales de radiofrecuencia sin interferirlas, la inhibición implica una acción activa sobre las comunicaciones del dron y está sujeta a regulaciones específicas. Durante el encuentro se presentaron distintas soluciones del ecosistema, como el detector portátil M2, capaz de identificar la ubicación del dron, el operador y el modelo; el detector fijo F10, diseñado para protección perimetral; y el equipo M5, que combina detección e inhibición en un formato transportable. También se destacó el software de gestión centralizada, que permite unificar equipos, definir zonas de alerta y registrar historiales de vuelo. La propuesta posiciona a Cygnus como una solución escalable para proyectos de seguridad aérea de alta exigencia. ■



← SCAN ME



Sumate al grupo de WhatsApp
más importante dedicado a los
Sistemas de Seguridad



Foro [NDS] express

by Negocios de Seguridad

Un espacio profesional impulsado por Negocios de Seguridad
para el intercambio de conocimientos técnicos y experiencias
vinculadas a la Seguridad Electrónica y áreas afines.

Interactúa
con tus colegas
HOY MISMO



Lo que buscás
alguien lo tiene.

Lo que desconocés
alguien lo sabe.



Escaneá el QR
y solicitá acceso





STAFF - ANUNCIANTES

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



Claudio Alfano
Director Editorial (Propietario)
+54 9 11 5112-3085
editorial@rnds.com.ar



Néstor Lespi
Director Comercial (Propietario)
+54 9 11 5813-9890
comercial@rnds.com.ar



Pablo Lugano*
Producción Periodística
+54 9 221 400-5353
prensa@rnds.com.ar



Alejandra Pereyra*
Diseño Editorial
+54 9 221 548-0272
arte@rnds.com.ar



Félix Wuhl*
Correcciones
+54 9 11 3205-6000
felix.wuhl@gmail.com



Graciela Diego
Administración
+54 9 11 6158-6383
admin@rnds.com.ar



Claudia Ambesi
Atención al Lector
+54 9 11 5492-0304
lectores@rnds.com.ar



Luis Fraguaga
Departamento Contable
54 9 11 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 los columnistas lo hacen en honor. Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CASSEL
www.cassel.org.ar



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



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CERSAT
www.cersat.ar



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



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



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CASES
contacto@casesarg.org

95 AJAX SYSTEMS

+54 911 5936-7340
keselman.f@ajax.systems
www.ajax.systems/es

55 ALARMAS MARSHALL

+54 810 199-6277
info@alarmamarshall.com.ar
www.alarmamarshall.com.ar

80 ASEC

+54 911 5316-3551
info@asec.com.ar
www.asec.com.ar

02 BIG DIPPER

03 +54 11 5278-0022
ventas@bigdipper.com.ar
www.bigdipper.com.ar

64 BIO CARD TECNOLOGÍA

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

68 BYKOM

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

84 CABLE FACTORY

+54 911 5041-2113
danielognoli@cablefactorysa.com.ar
www.cablefactorysa.com.ar

71 CARATO -Ariel Baños-

+54 9341 602-2290
Instagram: @arielbanos
@modelocarato

ST CYGNUS

BT +54 11 5277-4441
04 info@cygnus.la
05 www.cygnus.la

85 DCM SOLUTION

+54 11 6080-1887
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

63 DEITRES

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

28 DEXA SEGURIDAD

29 +54 11 4756-0709
ventas@dexa.com.ar
www.dexa.com.ar

51 DIALER SEGURIDAD

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

50 DIGIFORT

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

18 DMA

19 +54 341 528-4080
contacto@dmarsl.com.ar
www.dmarsl.com.ar

36 DRAMS TECHNOLOGY

37 +54 11 4862-5054
ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

09 DX-CONTROL

10 +54 11 4647-2100
11 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

46 DYNAMO IOT

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

61 ELCA SEGURIDAD

+54 911 4925-4102
info@elcsl.com.ar
www.elcsl.com.ar

24 FIESA

25 +54 11 5628-1700
contacto@fiesa.com.ar
www.fiesa.com.ar

72 FPS

73 +54 11 2106-7783
ventas@fpssa.com.ar
www.fpssa.com.ar

13 FULLVISION

+54 11 6082-2000
ventas@fullvision.com.ar
www.fullvision.com.ar

64 GARNET TECHNOLOGY

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

27 GETTERSON ARGENTINA

58 +54 11 3220-7600
ventas@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar

58 GRUPO MARETEC

59 +54 11 7078-2021
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

06 HELLGRÜN

07 +54 911 2617-3712
ventas@hellgrun.com.ar
www.hellgrun.com.ar

56 HIKVISION ARGENTINA

+54 11 7090-2160
ventas.argentina@hikvision.com
www.hikvision.com/es-la/

96 INTELEKTRON

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

76 ISELEC

77 +54 11 5294-9362
info@iselec.com.ar
www.iselec.com.ar

32 JRI SEGURIDAD

33 +54 223 475-8874 MDP
+54 11 3403-1434 CABA
www.jriseguridad.com.ar

43 KIWATEC

+54 11 2182-1624
contacto@kiwatec.net
www.kiwatec.net

91 MESSE FRANKFURT ARG.

+54 11 7078-4800
intersec@argentina.messefrankfurt.com
www.intersecbuenosaires.com.ar

75 NEGOCIOS TECNOLÓGICOS

+54 9 11 5763-5224
Matías Guasco
libronegociostecnologicos@gmail.com

69 ORION PAGOS

+54 223 471-2880
consultas@orionpagos.com
www.orionpagos.com

39 POWERSA

+54 11 5235-8777
info@powersa.com.ar
www.powersa.com.ar

35 PROPIEDAD PROTEGIDA

+54 9341 666-0000
ventas@propiedadprotegida.com.ar
www.propiedadprotegida.com.ar

65 RAM

+54 0810 362-0362
info@monitoreoram.com
www.monitoreoram.com

40 RED GPS

41 +54 11 5192-5580
contacto@redgps.com
www.redgps.com

31 RNDS

45 +54 911 7501-3776
49 info@rnds.com.ar
linktr.ee/negociosdeseguridad

88 RISTOBAT

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

54 SEGTEC

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

62 SIS

+54 11 4585-1957
info@sis.com.ar
www.sis.com.ar

59 SF TECHNOLOGY

+54 11 4923-0240
ventas@sf-technology.com
www.sf-technology.com

38 SOLYTEC

+54 11 4360-3000
info@solytec.com.ar
www.solytec.com.ar

08 STARX SECURITY

+54 11 2150-8700
ventas@starx.com.ar
www.starx.com.ar

81 TRUE DIGITAL SYSTEMS

+54 11 2120-5160
info@tdsintl.com
www.tdsintl.com

23 TYSSE

+54 221 512-2988
info@tyssse.com.ar
www.tyssse.com.ar

47 VIGILIA

+54 911 2174-7499
info@vigilia.com.ar
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



x.com/noticiasrnds



issuu.com/negociosdeseguridad/docs



@negociosdeseguridad



facebook.com/negociosdeseguridad



linkedin.com/company/negociosdeseguridad/



groups.google.com/group/negociosdeseguridad



+54 911 7501-3776

AJAX

PROTECCIÓN CONTRA INTRUSIONES Y VIDEOVIGILANCIA



www.ajax.systems

NUEVA LINEA

CYGNUS ZERO

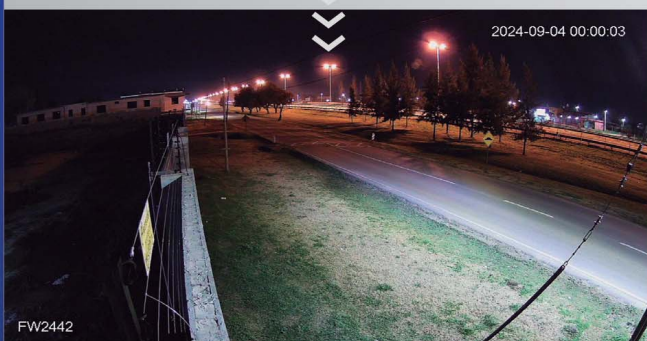
¿Iluminador LED IR? ¿LED Blanco? ¿Dual Light? Smart Light?

Ya no necesitas confundirte con nada de eso a la hora de elegir una cámara.
Cygnus Zero no necesita Luz ni iluminadores extras.

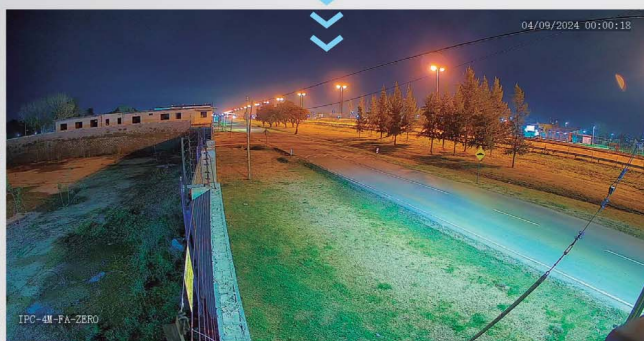
Cuando nadie ve nada... Zero ve todo!!!

La tecnología Zero de Cygnus permite tener imágenes nítidas y a todo color, incluso en condiciones de muy baja iluminación.

Camara Estandar



Cygnus Zero



Gracias a su lente de gran apertura focal F1.0, puede ver a color con una iluminación mínima de 0.0003 LUX.

White
Light
30m

¡Además, en condiciones de 0 LUX, cuenta con un iluminador Led con alcance hasta 30 mts que se activa automáticamente!



0 Lux

Ultra
H.265



IP 67
Water Proof



Built-in Mic

Cámaras IP con tecnología Cygnus ZERO

Garantizan imágenes de alta calidad a color las 24 horas del día y en condiciones de muy baja luz



PTZ-4M-ZERO-33X

DOMO 4MP ZERO PTZ
4.5-148.5MM

- ▶ SIP
- ▶ Conteo de Personas
- ▶ Giroscopio
- ▶ Slot Micro SD



PTZ-4M-ZERO-42X

DOMO 4MP 42X
ZERO PTZ

- ▶ Detección Multiobjetivo
- ▶ AutoTracking
- ▶ Limpia Lente
- ▶ Giroscopio
- ▶ IP67



IPC-2M-DA-ZERO-1K10

DOMO 2MP ZERO
ANTIVÁNDALICA

- Ultra Motion Detection
- Slot Micro SD
- Microfono Integrado
- IK10 / IP67



IPC-4M-DA-ZERO-1K10

DOMO 4MP ZERO
ANTIVÁNDALICA

- Ultra Motion Detection
- Slot Micro SD
- Microfono Integrado
- IK10 / IP67



PTZ-4M-ZERO-5X-RAUS

DOMO 4MP PTZ
DISUACIÓIN ACTIVA

- Baliza y sirena
- Slot Micro SD
- Microfono Integrado
- Auto Tracking



IPC-4M-LPR-5X

CÁMARA LPR
VARIFOCAL 10-50MM

- PoE
- Slot Micro SD
- Lectura de patentes
- IK10 / IP67



Bullet
Zero



2MP

IPC-2M-FA-ZERO

4MP

IPC-4M-FA-ZERO

4K

IPC-8M-FA-ZERO



Fixed Dome
Zero



2MP

IPC-2M-DA-ZERO

4MP

IPC-4M-DA-ZERO

4K

IPC-8M-DA-ZERO

ESPECIFICACIONES

- ▶ Iluminación mínima para vision a color: 0.0003lux (F1.0, AGC ON)
- ▶ Ultra 265, H.265, H.264, MJPEG
- ▶ Luz blanca, hasta 30 m de distancia de luz cálida
- ▶ Detección inteligente por IA de figura humana y vehículos
- ▶ WDR real de 120 dB permite obtener imágenes claras en escenas con mucha luz
- ▶ Detección de audio
- ▶ Protección IP67
- ▶ Inteligencia: Cruce de línea e intrusión
- ▶ Soporta tarjeta Micro SD
- ▶ Compatible con el modo pasillo 9:16
- ▶ PoE
- ▶ Micrófono integrado



CYGNUS.LA

info@cygnus.la



linktree.com/cygnuselectronics

Luis María Campos y Acceso Oeste Colectora Sur · General Rodríguez (1748), Buenos Aires · Argentina

Lector distinguido con

SBD

Sello
Buen
Diseño
argentino



Identificación de Choferes sin complicaciones

El lector que se integra
a tu Sistema de
Rastreo Vehicular.

Homologado por petroleras, mineras y grandes empresas.
Ofrece una solución robusta, confiable y lista para instalar.

Compatible con Rhino, GTE, Ruptela y otros.



IN-PROX 125 KHZ

- Lectura EM-Marin, HID y Dual
- Salidas Wiegand, ABA Track y RS-232
- Señal sonora de alto volumen
- Alimentación flexible (5-16 VCC)
- Adaptable a 12V y 24V
- Opciones de cableado a medida
- Garantía de fabricante

in intelektron



+54 9 (11) 3600-9000



+54 (11) 2205-9000



ventas@intelektron.com



www.intelektron.com