

.EMPRESAS <30> CIP <38> Keeper <38> USS <34> Propiedad Protegida .TECNOLOGÍA <42>
El reto de la gestión de incidentes .CASO DE ÉXITO <48> Detección temprana de incendios
.DATA TÉCNICA <66> Dónde colocar las cámaras de seguridad .OPINIÓN PROFESIONAL <52>
Cuando importar no alcanza para construir futuro <52> La Inteligencia Artificial vs el algoritmo
.TIENDA DE SEGURIDAD <60> Las últimas novedades del sector
.BOLETINES: <86> CERSAT <82> CEMARA <78> CASEL .ADE+ <20> Noticias de actualidad

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



Negocios de Seguridad

Número 168
Ago/Sep '26

Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

HIKVISION y Big Dipper

LA ALIANZA PERFECTA

HIKVISION impulsa una nueva etapa junto a BIG DIPPER para el mercado argentino



Más info
abriendo la solapa

CYGNUS
electronics



NUEVOS DOMOS PTZ

CYGNUS ZERO

NUEVA LINEA

CYGNUS ZERO

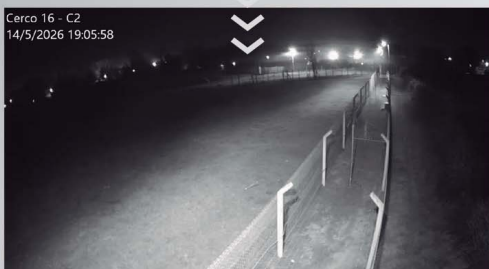
¿Iluminador LED IR? ¿LED Blanco? ¿Dual Light? Smart Light?

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
30 M

¡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
DISUACIÓN 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 linea 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

> NUEVOS MODELOS <

R1

HUMANOIDE COMPACTO PARA 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.
- ▶ Micrófono y altavoz incorporado.



A2

ROBOT CUADRÚPEDO PARA 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



> NUEVOS MODELOS <



HUMANOIDE DE ALTO RENDIMIENTO PARA I+D

Orientado a investigación y desarrollo, con capacidad de integrar plataformas de cómputo NVIDIA desde 100 hasta 2070 TOPS.



H2 EN ACCIÓN



- ▶ Autonomía aproximada de 3 horas.
- ▶ SDK disponible.
- ▶ Peso: 70 kg.
- ▶ Altura: 182 cm.
- ▶ Hasta 72 grados de libertad.
- ▶ Posibilidad de instalación de mano ágil.
- ▶ Cámara binocular.
- ▶ Computación escalable: NVIDIA Jetson Orin NX (100 TOPS) hasta AGX Thor (2070 TOPS).
- ▶ Micrófono y altavoz incorporado.

XY-F2

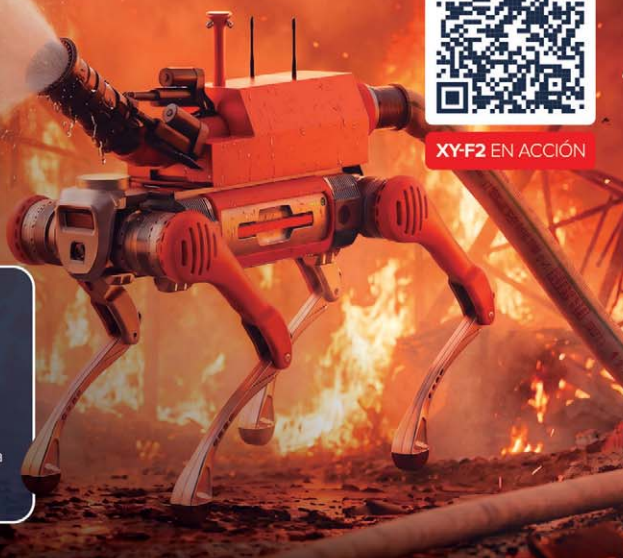
SOLUCIÓN CUADRÚPEDA PARA COMBATE DE INCENDIOS

Solución cerrada y lista para usar, diseñada para combatir incendios en ambientes de alto riesgo. Está preparada para trabajar a altas temperaturas y operar con agua mediante la conexión directa de una manguera contra incendios.



XY-F2 EN ACCIÓN

- ▶ Autonomía aproximada de 4 horas.
- ▶ Solución cerrada, ya preparada para usar.
- ▶ Peso aproximado: 85 kg.
- ▶ Altura: 115 cm.
- ▶ 12 grados de libertad del cuadrúpedo + 2 en la salida de manguera.
- ▶ Grado de protección IP67
- ▶ Manguera con conexión Storz.
- ▶ Alcance de 55 m con una presión de 0,8 MPa.
- ▶ Control remoto con cámara integrada.
- ▶ Sistema de refrigeración por niebla de agua para operar a altas temperaturas.
- ▶ Control multiteje de la salida de agua: cobertura máxima de 120°, giro horizontal de ±20° e inclinación vertical de 20° a 60°.
- ▶ Modos de descarga seleccionables: pulverización amplia para formar una cortina de agua de protección contra llamas o chorro concentrado para extinción a distancia.



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 Tipo 2
- Apto Uso Intensivo
- Apto Exterior IP54
- Inyección de TPU Sin aire
- Terminales Bañados en Plata
- 100% Cobre

CY-3P32-5M CABLE TIPO 2 TRIFÁSICO 22KW
CY-3P32-7M Disponible en 5 y 7 Metros

CY-3P16-5M CABLE TIPO 2 TRIFÁSICO 11KW
CY-3P16-7M Disponible en 5 y 7 Metros

CY-1P32-5M CABLE TIPO 2 MONOFÁSICO 7KW 5 METROS



NUEVOS

NVR Serie 9000

IA SEARCH

BUSQUEDA DE EVENTOS POR TEXTO

Q Hombre con mochila azul entrando al edificio X Buscar

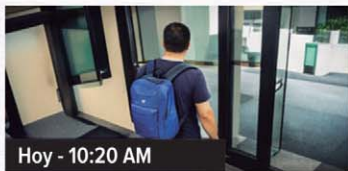
Todo

Personas

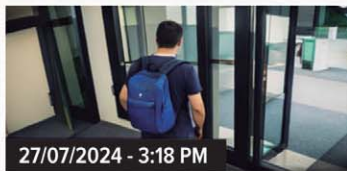
Vehículos

Objetos

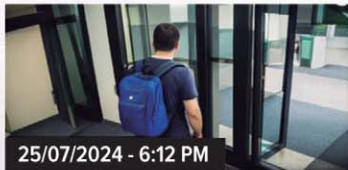
Resultados de búsqueda: Hombre con mochila azul entrando al edificio



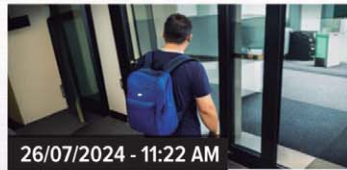
Hoy - 10:20 AM



27/07/2024 - 3:18 PM



25/07/2024 - 6:12 PM



26/07/2024 - 11:22 AM



NVR-9216

16 CANALES IP

NVR-9232

32 CANALES IP

CARACTERISTICAS DESTACAS



NUEVAS

CAMARAS TERMICAS BI ESPECTRALES

Gracias a su analítica inteligente y tecnología térmica de alta precisión, estas soluciones permiten anticiparse a intrusiones, reducir falsas alarmas y mejorar los tiempos de respuesta ante eventos críticos.

CY-TPC-4M400-F6T10

Lente Focal 6mm + Lente Térmico 10mm

CY-TPC-4M400-F12T25

Lente Focal 12mm + Lente Térmico 25mm

CY-TPC-4M400-F12T35

Lente Focal 12mm + Lente Térmico 35mm

PRINCIPALES CARACTERISTICAS

- Resolución Visible 4MP 30FPS
- Resolución Térmica 400x300 pixels con salida @1080p 30FPS
- Starlight + - Visión Nocturna a Color 0.005 Lux
- Iluminación IR de 100mt
- Audio 2 vías (microfono y speaker incorporado)
- Disuasión activa con audio + led rojo y azul
- Alimentación PoE+ (30W) y 12V 2A
- Protección Anti Corrosión (NEMA 4X)

Compatible con

ONVIF

NDAACOMPLIANT

RANGOS
EFFECTIVOS DE
VISION TERMICA

LENTE	PERSONAS			VEHICULOS		
	DETECCION	RECONOCIMIENTO	IDENTIFICACION	DETECCION	RECONOCIMIENTO	IDENTIFICACION
10 mm	370 m	100 m	60 m	750 m	200 m	130 m
25 mm	950 m	240 m	160 m	1900 m	490 m	330 m
35 mm	1250 m	340 m	230 m	2500 m	690 m	460 m



DETECCION Y BLOQUEO AUTOMATICO DE DRONES



CONOCELO EN INTERSEC

CY-DFENSE-S100

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



- Frecuencia de detección: 20 MHz - 6000 MHz
- Frecuencia de interferencia: 433MHz, 800MHz, 900MHz, 1,2GHz, 1,4GHz, 1,6GHz, 2,4GHz, 5,2GHz, 5,8GHz
- Radio de interferencia: 5 km
- Frecuencia de navegación: GPS L1/L2/L5, GLO L1/L2, BDS B1/B2, GALILEO E1, QZSS L1
- Radio de interferencia de navegación: 1 km - 3 km
- Certificación: IP66



SOFTWARE DE GESTION CENTRALIZADO

- Permite la centralización de todos los equipos tanto de detección como de inhibición de drones.
- Permite definir distintos niveles dependiendo de los puntos críticos a proteger.
- Permite guardar registros de los operadores y drones detectados y de sus rutas de vuelo.

DETECTORES



CY-DTECTOR-F10

El CY-DTECTOR-F10 es un radar diseñado para la alerta temprana y el seguimiento preciso de drones y operadores desde el software centralizado



CY-DTECTOR-M2

Detector y localizador de drones y operadores hasta 3km autónomo

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 de larga distancia (30km) para protección de espacio aéreo contra drones



CY-DFENSE-J5

Generador de ubicaciones falsas e inhibición de señales entre drones y operadores para largas distancias (5km)

DETECTORES E INHIBIDORES



CY-DFENSE-M5

Detector, localizador (5km) e inhibidor (3km) de drones, de rápido despliegue para operaciones de campo



CY-DFENSE-S50

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



CY-DFENSE-M3

Detector, localizador (3km) e inhibidor (1km) diversos modelos de drones autónomo pensado para uso y protección de personal terrestre



CYGNUS.LA

✉ info@cygnus.la



linktree.com/cygnuselectronics

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

dji ENTERPRISE

dji DOCK 3

Opera con drones inteligentes

- Opera de forma remota y automatizada compatible con DJI FlightHub 2 y control DJI RC Plus 2 Enterprise.
- Soporta temperaturas de -30 a 50 °C y cuenta con certificación IP56.
- Despliegue móvil en vehículos y utiliza la estación de relé D-RTK 3 para una mejor ubicación.



Cámara gran angular, teleobjetivo medio, teleobjetivo y telémetro láser

dji MATRICE 4D

- Matrice 4D
- Sensor CMOS de 4/3 pulgadas, 20 MP efectivos
- Lente: Equivalente a 24 mm (FOV 84°)
- Apertura: Variable de f/2.8 a f/11.
- Obturador: Mecánico y electrónico.

El telémetro láser puede realizar mediciones de manera exacta de la distancia entre el dron y un objetivo (estructura, terreno) hasta un rango de 1800 mts.



dji MATRICE 4TD

- Cámara térmica infrarroja
- Luz auxiliar NIR
- Sensor: CMOS de 1/3 pulgadas, 48 MP efectivos.
- Lente: Equivalente a 24 mm (FOV 82°).
- Apertura: f/1.7.
- 2. Cámara Medianteleobjetivo (Medium Tele)
- Sensor: CMOS de 1/3 pulgadas, 48 MP efectivos.
- Lente: Equivalente a 70 mm (FOV 35°).
- Apertura: f/2.8.
- Resolución térmica nativa: 640 veces 512 píxeles.
- Lente y apertura: Distancia focal equivalente a 53 mm, campo de visión (DFOV) de 45° y apertura de f/1.0.
- Sensibilidad térmica (NETD): ≤ 50 mK a f/1.0.

La luz auxiliar NIR (NEAR INFRARED) funciona como una linterna invisible que sirve para que la telecamara tenga mayor capacidad de vision nocturna en la oscuridad total hasta 100 mts de distancia.



dji MATRICE 400



El dron perfecto para operaciones de alta complejidad

- Índice de protección IP 55
- Detecta cables de hasta 12 mm
- Opera temperaturas de -20 °C a 50 °C
- Tiempo máximo de vuelo 59 min
- FlyTo, Crucero, Smart Track, POI
- Capacidad de carga hasta 6 kg
- Lidar y radar mmWave

dji MAVIC 3M MULTISPECTRAL

NUEVO INGRESO



Combina cámaras RGB y multispectrales para analizar cultivos con precisión, permitiendo una gestión agrícola basada en datos.



- Sistema imagen dual (rgb + multispectral)
- Posicionamiento rtk
- Sensor de luz integrado
- Seguridad omnidireccional
- Tiempo máximo de vuelo 43 min
- Distancia máxima de vuelo 32km

MOTOR DE VIDEO ANALÍTICAS CON IA

ISen Analytics

Video analíticas que entienden lo que ven y lo que les pedís.



Un motor de video analíticas **impulsado por algoritmos de Inteligencia Artificial** que interpreta la imagen de tus cámaras **en tiempo real** y genera **eventos automáticos** ante la detección de comportamientos anómalos.

SUMALE UN **AGENTE DE IA INTEGRADO**

Describí en simple texto la analítica que necesitás, Digifort ISen Analytics la crea y la pone a trabajar por vos.

DETECCIÓN EN TIEMPO REAL



Comportamientos anómalos identificados al instante, sin operador mirando la pantalla.

PREGUNTALE A TUS CÁMARAS



ASÍ EVOLUCIONA DIGIFORT ISEN ANALYTICS

01 APRENDIZAJE AUTÓNOMO

Detecta comportamientos inusuales aprendiendo qué es normal en cada entorno.

02 APRENDIZAJE PROFUNDO

Análisis y clasificación de imagen cada vez más precisos con el tiempo.

03 VIDEO ANALÍTICAS AVANZADAS

Detección de alta calidad para cada necesidad de seguridad y operación.

04 IA GENERATIVA

Contextualiza, razona y responde a instrucciones en lenguaje natural.



HIK FIRE

SISTEMAS CONTRA INCENDIOS



La detección temprana es todo. ¡HikFire detecta el fuego antes de que haya llamas!

DETECTORES AUTONOMOS

Instalación rápida y simple, detección efectiva.

HF-GM100

DETECTOR MONÓXIDO DE CARBONO



Sensor electroquímico de CO
Compensador digital de temperatura
Aviso de batería Baja
Pilas AA x2 - 5 años de duración

HF-GN110

DETECTOR DE GAS NATURAL



Detector de gas CH₄ (metano)
Alimentación 220V
Rango de medición 0-25% LEL
Rango de alarma 8% LEL

HF-GP110

DETECTOR DE GAS ENVASADO



Detector de gas C3H8 (propano)
Alimentación 220V
Rango de medición 0-25% LEL
Rango de alarma 8% LEL

HF-S2E

DETECTOR FOTOELÉCTRICO DE HUMO



Indicador de alarma 85dB
3 años de batería (pilas AA x2)
Alarmas de batería y cámara sucia
Función silencio y reinicio

HF-S3

DETECTOR DE HUMO CON WIFI Y MANEJO DESDE APP



Tecnología multispectral
Alarma sonora 85dB
Compatible con Hik Connect
Admite manejo por control IR

SISTEMA LORA

- ▶ Alcance: 1.5 a 2 km, atraviesa de 3 a 5 muros
- ▶ Tecnología de salto de frecuencia adaptativo
- ▶ Hasta 128 dispositivos periféricos
- ▶ Detectores: 5 años de autonomía en modo standby
- ▶ Gateway: Batería de 14 horas de duración (2500 mAh)
- ▶ Compatible con banda de frecuencia de 915 MHz

NP-FTG200

FIRE GATEWAY LORA



Hasta 128 dispositivos LORA
Pantalla LCD
transmisión hasta 2km

NP-FW100

DETECTOR DE CALOR LORA



Buzzer 75 dB
10 años de batería
Detección por resistor térmico

NP-FY200

NP-FY200-915MHZ

DETECTOR DE HUMO ÓPTICO LORA



Tecnología doble sensor de luz
reduce falsa alarma por vapor
Batería litio larga duración

J-SAP-HK1104

BOTÓN DE INCENDIO LORA



Activación manual
reset por llave
Batería de litio 5 años

HK-SG-1124

SIRENA AUDIO Y LUZ LORA



Sonido de 85 dB
Batería litio interna
luz estroboscópica

HK-TX-1400

ESTACIÓN MONITOREO DE INCENDIO



Administra y concentra gateway LORA
y fusiona con cámaras de incendio
para solución integral

Big Dipper + Hikvision: la alianza perfecta

Una nueva etapa para seguir evolucionando

Junto al fabricante, el distribuidor renueva su oferta de soluciones, con el compromiso de siempre: calidad en sus productos y atención al cliente. Un cuarto de siglo en el mercado habla de la fuerza de una marca que apuesta al crecimiento y a las nuevas tecnologías.

Con más de 20 años de trayectoria en el mercado argentino, Big Dipper ha tenido un rol clave en el desarrollo y posicionamiento de grandes marcas del sector en nuestro país.

Hace más de dos años, la compañía comenzó a trabajar junto a Hikvision en un proceso que fue fortaleciéndose progresivamente y que hoy la posiciona como uno de los principales importadores y distribuidores de la marca. Esta decisión no surgió de un día para otro ni fue producto de un simple cambio de rumbo. Respondió a la necesidad de seguir innovando, incorporar nuevas tecnologías y, sobre todo, escuchar las demandas de las personas y empresas que forman parte del mercado de la seguridad electrónica.

Big Dipper creció de manera sostenida a lo largo de los años: lo que se inició en un garage, en el año 2000, supo tener su primera edificación propia y dedicada en 2010 para arribar a 2024 con la apertura de nuevas filiales, en ese entonces Mar del Plata y San Miguel de Tucumán, para luego cruzar el Río de la Plata y establecerse en el vecino Uruguay.

DOS EMPRESAS, EL MISMO OBJETIVO

La alianza entre Big Dipper y Hikvision nació con una premisa clara: ofrecer una respuesta integral a las necesidades del sector.

Esto implica contar con productos robustos, confiables y de calidad; equipamiento de altas prestaciones y rápida implementación; y herramientas que permitan configurar los equipos y brindar un servicio ágil,

HIKVISION y Big Dipper LA ALIANZA PERFECTA

HIKVISION impulsa una nueva etapa junto a BIG DIPPER para el mercado argentino



profesional y eficiente.

También supone ofrecer plataformas para consultar información y acceder a soporte técnico, junto con políticas comerciales claras y transparentes y un sistema de precios ordenado que respalde a toda la cadena de distribución.

Big Dipper cuenta con un embajador de Hikvision y vendedores certificados en la marca, lo que jerarquiza la relación y permite brindar asesoramiento especializado.

A esta estructura se suman la in-

corporación de nueva tecnología en el laboratorio y la conformación de un nuevo equipo de soporte técnico especializado, preparado para asistir en la configuración, implementación y resolución de las necesidades técnicas de cada proyecto.

Además, el acceso al catálogo completo de Hikvision permite combinar distintas líneas de productos y desarrollar soluciones más amplias y personalizadas para dar respuestas a los proyectos más exigentes.

Todo esto refleja la búsqueda cons-

tante de Big Dipper por innovar, incorporar soluciones novedosas y disruptivas y seguir creciendo de manera sostenida junto a sus clientes y partners.

¿QUÉ APORTA HIKVISION AL ÉXITO DE ESTA ALIANZA?

Hikvision no solo ofrece cámaras. Cuenta con más de 30.000 productos —y continúa creciendo—, lo que convierte a la marca en un aliado estratégico para proyectos de seguridad e integración tecnológica.

Su presencia en más de 150 países, sus certificaciones internacionales en calidad y seguridad y su respaldo global permiten desarrollar soluciones que abarcan desde aplicaciones residenciales hasta proyectos de infraestructura crítica.

La marca ofrece, además, garantía extendida, soporte técnico especializado y una tasa de fallas inferior al 1 %.

A esto se suman sus programas de partners, con beneficios exclusivos, descuentos y herramientas de pre-venta y marketing, además de centros de entrenamiento y certificación para integradores.

Sus soluciones pueden integrarse con software de gestión, analítica de video y plataformas en la nube, e incluyen herramientas de personalización y diseño que permiten adaptarlas a las necesidades de cada cliente.

Hikvision también ofrece actualizaciones constantes de firmware y software, junto con asistencia técnica local y remota.

EN RESUMEN: ¿Qué pueden ofrecerte Big Dipper y Hikvision?

La alianza combina el conocimiento del mercado local, la estructura comercial y técnica de Big Dipper con la innovación, el respaldo global y la amplitud de soluciones de Hikvision.



Esta propuesta se completa con webinars, capacitaciones online y encuentros presenciales a cargo de especialistas, pensados para acercar conocimiento, novedades a instaladores e integradores.

Si todavía no exploró todas las soluciones Hikvision que tenemos para ofrecer, lo invitamos a visitar nuestra web: www.bigdipper.com.ar.

También puede conocer los produc-

tos y todas las novedades de la marca en www.hikvision.com

Big Dipper invita a sus clientes y amigos a visitarlos del 2 al 4 de septiembre en Intersec Buenos Aires 2026, en el Predio Ferial La Rural, stand 1E-10, para conocer toda nuestra oferta de soluciones, conversar con nuestro equipo y descubrir todo lo que Big Dipper y Hikvision pueden aportar a sus próximos proyectos. ■



- +54 11 5278-0022
- info@bigdipper.com.ar
- www.bigdipper.com.ar
- @bigdipbertechnology
- /BigDipperCCTV
- @BigDipper_Sec
- @bigdipbertechnology
- /bigdippersecurity
- /bigdipbertechnology

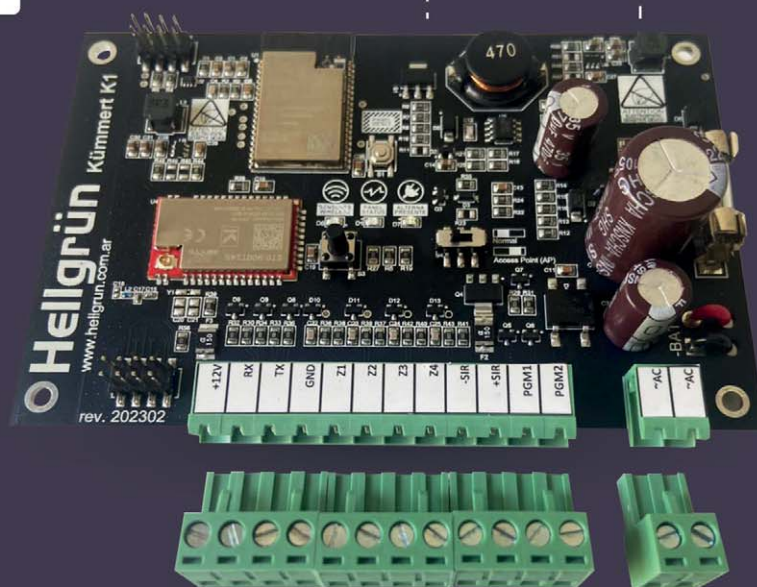
Panel kümmert **K1 ULTRA**

MÁS CAPACIDAD

MÁS CONECTIVIDAD



- **Multired automática**
- **Comunicación inalámbrica bidireccional**
- **300 metros de alcance**
- **Compatible con Hellgrün Connect**
- **Programación remota**
- **App para usuarios**
- **Migración desde instalaciones existentes**
- **Control remoto y teclado**



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!

►► Nuevo ingreso

¡TOTAL BLACK!

Llegó el nuevo
sensor PIR, ahora
con lente también
en negro.

Disponible tanto en
KPIR cableado como en
GL-Viereck Plus
inalámbrico

**Tecnología que detecta,
sin falsas alarmas**

¡Pedí el tuyo ahora!



Hellgrün

 hellgrun.com.ar

ALTA PRECISIÓN ITALIANA EN DETECCIÓN PERIMENTRAL



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

Descubra el **ecosistema *DX CONTROL*** y ofrezca una **experiencia completa** a sus clientes.



CLIENTE



Control total de la Alarma

PERSONALIZABLE PARA
EMPRESAS DE MONITOREO



Vinculación con
Dispositivos Smart



TÉCNICO
INSTALADOR



Programación del
Equipo vía App.



EMPRESA



DX VIRTUAL Expert



Asistencia y Programación
Remota del Panel de Alarmas

DX Cloud



Plataforma de Gestión
Web de Equipos.

MENOS COSTOS OPERATIVOS | MEJOR SERVICIO | MAYOR RENTABILIDAD



Soporte técnico propio especializado en el mercado de la seguridad con idioma y horarios adaptados a Latinoamérica y el Caribe.



Desarrollo y fabricación propia en Argentina con personal altamente capacitado.



Soluciones flexibles y adaptables a las necesidades de cada mercado.



Innovación constante en productos y servicios para brindar el mejor valor a nuestros clientes.



www.dxcontrol.com

dxcontrol@dxcontrol.com.ar

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



Hablemos
por whatsapp

Ingresa al mundo IOT con los productos



Modernice el panel de alarma sin reemplazarlo

SEGURIDAD + IOT EN LA MISMA APP



Cámara Interior PTZ Smart Wi-Fi



Video Portero Smart



Lámpara Smart Led RGB

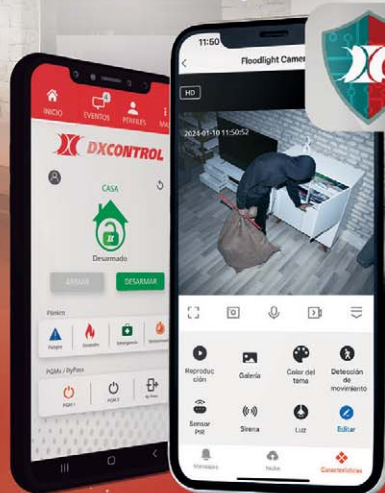


Enchufe Smart



COMUNICADORES PARA ALARMAS

app
full control +



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

UTILIZANDO NUESTROS COMUNICADORES PARA ALARMAS.



DX SAM 2
Comunicador 2G | 3G
4G | WIFI | ETHERNET



DX 2S MAX
Comunicador Universal
2G | 3G | 4G | WIFI
ETHERNET



DX FULL WIFI
Comunicador Universal
CID - WIFI



DX ACTIVE
Comunicador
Universal WIFI



DX FULL ID WIFI
Comunicador Radial
Universal CID - 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

4G
LTE

2G
3G

WI-FI

Eth

7 VÍAS DE COMUNICACIÓN

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

app
full control +



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.

DX CAM  *

Verificación Visual de Alarmas.

Se incorpora a tu sistema de alarma sin reemplazarlo.

* PRODUCTO ADICIONAL

COMPATIBLE CON



- 10 **BIG DIPPER + HIKVISION: LA ALIANZA PERFECTA**
Una nueva etapa para seguir evolucionando



- 46 **El reto de la gestión de incidentes de seguridad**
Plataforma OnFlow de RedGPS



- 50 **Detección temprana de incendios en fábrica de alfajores**
FA100 de INIM con análisis inteligente de partículas



- 22 **HELLGRÜN Academy, una apuesta al conocimiento**

GETTERSON presenta su nueva identidad visual



- 68 **GETTERSON**
Control de acceso facial y video portero ZKTeco VEX-B24A PRO

DIGIFORT
Versión 7.4.2 de su plataforma VMS

70 **DMA**
Barrera Flap ASGY1XXA-X de Dahua

HIKVISION
Cámaras Serie FlexVu



- 54 **Dónde colocar las cámaras de seguridad para una máxima protección**
La mirada de los profesionales de Ajax Systems



- 74 **Del tiempo al sistema: el salto que lo cambia todo**
Escribe: Matías Guasco



- 26 **CIP, SEGURIDAD PERIMETRAL**
Entrevista a Esteban De Feo, Gerente General, y Pablo Bertucelli, Gerente de I+D
- 32 **KEEPER**
Del monitoreo lineal al ecosistema inteligente. Más de 40 años reinventando el monitoreo
- 38 **USS**
Presenta su tienda online Equipamiento de seguridad y una red nacional de técnicos certificados
- 42 **Propiedad Protegida y Hikvision**
Innovación y respaldo estratégico para el canal de proyectos



- 58 **Soberanía tecnológica, cuando importar no alcanza para construir futuro**
Escribe: Lic. Diego Madeo de Garnet Technology
- 62 **La Inteligencia Artificial vs el algoritmo**
Escribe: Leonardo Tadei, Orión Pagos



- 78 Noticias CASEL
- 82 Noticias CEMARA
- 86 Noticias CERSAT





VESTA[®]
by **Climax**

**EL PANEL
MÁS INSTALADO**

en la ARGENTINA

UNA SOLUCIÓN COMPLETA PARA UN **MUNDO CONECTADO**



SEGURIDAD CONFIABLE



TECNOLOGÍA INTELIGENTE



GESTIÓN TOTAL DESDE LA APP

Integramos tecnología, innovación y experiencia para ofrecer protección inteligente, adaptable y preparada para los desafíos de hoy y de mañana.

Con **VESTA**, transformamos la protección en tranquilidad.

LA MARCA QUE **ELIGEN**
LAS EMPRESAS MÁS
GRANDES DE MONITOREO



+54 9 11 2688 1675

 @powersaarg

 info@powersa.com.ar

 Agustín Álvarez 3555 - Vicente López





VISUALIZACIÓN PROFESIONAL

- Alta definición
Imágenes nítidas y colores vibrantes.
- Soluciones modulares
Videowalls adaptables para cualquier espacio.
- Operación 24/7
Funcionamiento continuo para máxima confiabilidad.



PROYECTOS PARKING & TRAFIC

- Detección de vehículos
Lectura de patentes y control de accesos.
- Monitoreo 24/7
Supervisión permanente de vías y estacionamientos.
- Soluciones integrales
Cámaras ANPR, Bullet y sistemas inteligentes.



INFRAESTRUCTURA DE ALMACENAMIENTO

- Gran capacidad
Almacenamiento escalable para cualquier proyecto.
- Máxima seguridad
Protección de datos y alta disponibilidad.
- Compatibilidad total
Integración con soluciones Dahua.



Contactanos!!! 341- 7048000 341- 5284080

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

Scanea QR



para más información

AJAX



SEGURIDAD INTELIGENTE

Tecnología inalámbrica

- Comunicación inalámbrica Jeweller
- Alcance de hasta 2.000 m
- Protección contra sabotaje
- Supervisión permanente 24/7
- Instalación rápida y sin cableado
- Ecosistema Ajax totalmente integrado



PROTECCIÓN CONTRA INCENDIO

Sistema inalámbrico EN54 Line

- Certificación europea EN54
- Detección temprana de incendios
- Comunicación inalámbrica Jeweller
- Alcance de hasta 2.000 m
- Baterías de larga autonomía
- Supervisión continua del sistema
- Integración completa con Ajax



Contactanos!!! 341- 7048000 341- 5284080

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

Scanea QR



para más información

Seguinos en redes sociales!!!

dmarslseguridad

dmarslseguridad

Dmarsl

Dmarsl

Apuesta por el conocimiento y el crecimiento

Hellgrün Academy

En seguridad electrónica, la calidad de una instalación depende tanto de la tecnología como de quienes la hacen posible. Con esa premisa, Hellgrün dio un nuevo paso en el fortalecimiento de su ecosistema con la presentación de Hellgrün Academy, un programa de capacitación y certificación que busca validar los conocimientos técnicos de los instaladores que trabajan con la marca en todo el país.

La iniciativa nació con el objetivo de ofrecer una instancia donde los técnicos puedan demostrar, mediante una evaluación, que cuentan con las competencias necesarias para instalar, configurar y dar soporte al ecosistema Hellgrün siguiendo las mejores prácticas del sector.

Durante la certificación, los participantes profundizaron en temas como la familia de paneles Kümmert, Hellgrün Connect, Hellgrün Check, sensores, monitoreo, funciones avanzadas y resolución de casos prácticos. Pero el diferencial estuvo en el enfoque: no se trató de aprobar un examen, sino de acompañar a cada instalador en un proceso de aprendizaje que fortaleciera su trabajo diario.

Quienes alcanzaron el puntaje necesario obtuvieron su certificación oficial, mientras que aquellos que aún deben reforzar algunos conceptos serán convocados a nuevas capacitaciones antes de volver a evaluarse. La decisión refleja una filosofía poco habitual, el objetivo no es entregar certificados, sino garantizar que cada profesional cuente con el nivel técnico que la marca espera representar en el mercado.

Ese compromiso también se refleja en uno de los principales diferenciales de Hellgrün. En una industria donde cada vez más empresas reemplazan la atención personalizada por chatbots e inteligencia artificial, la marca continúa apostando por un servicio técnico brindado por personas. Detrás de cada consulta hay especialistas que conocen el producto y acompañan a los instaladores frente a desafíos reales, generando un vínculo de confianza difícil de reemplazar.

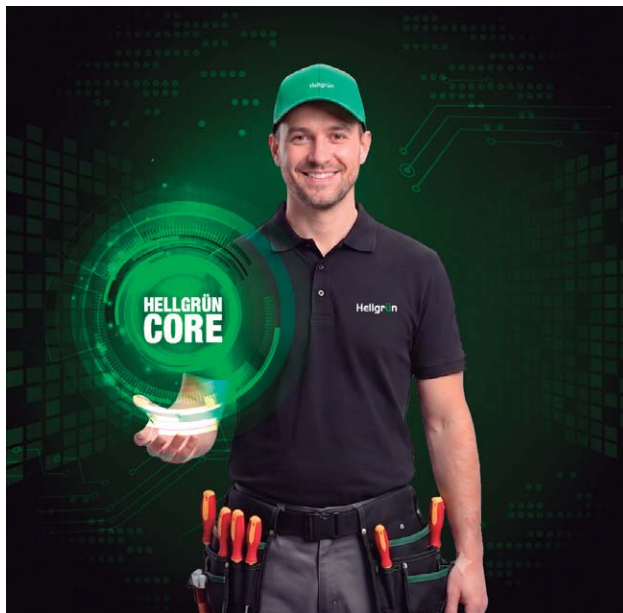
A eso se suma otro aspecto que define la identidad de la compañía, Hellgrün es una marca 100% argentina, desarrollada para responder a las necesidades del mercado local y en constante evolución gracias al intercambio permanente con distribuidores, técnicos e instaladores.

Esa cercanía también dio lugar a una comunidad que hoy es uno de los mayores activos de la empresa. Instaladores de distintas regiones comparten experiencias, resuelven dudas y colaboran entre sí para seguir creciendo profesionalmente. Hellgrün Academy busca consolidar ese espacio, transformando la capacitación en un proceso continuo y colaborativo.

Lejos de ser un proyecto aislado, la certificación representa el primer paso de una propuesta de largo plazo. La firma ya trabaja en nuevas capacitaciones y futuros recorridos de especialización para seguir fortaleciendo

los conocimientos de su comunidad y acompañar la evolución tecnológica del sector, porque cuando una empresa invierte en la formación de quienes instalan sus soluciones, no solo mejora la calidad de sus productos en el mercado.

También construye una comunidad más preparada, más profesional y mejor conectada para afrontar los desafíos de una industria en constante transformación. ■



Getterson presenta su nueva identidad visual

Misma solidez. Misma confianza.

Con más de 60 años de trayectoria en el mercado argentino de la electrónica, Getterson presenta su nueva identidad visual, una actualización que acompaña el crecimiento de la empresa y los tiempos actuales.

A lo largo de los años, Getterson amplió su portafolio de marcas, fortaleció su presencia en todo el país y consolidó una propuesta basada en el respaldo, la disponibilidad de productos y el acompañamiento permanente a sus clientes respetando los canales de distribución.

Getterson mantiene el mismo compromiso que nos ha caracterizado desde 1963: seguir siendo un aliado estratégico y referente para el sector. ■





Desde 1963



NUEVA IDENTIDAD VISUAL
MISMA SOLIDEZ
MISMA CONFIANZA

1963

1991

2026

EL ORIGEN

Nacimos innovando en la fabricación y reacondicionamiento de tubos para televisores (CRTs)



CONSOLIDACIÓN

Consolidamos nuestra red de distribución y soporte técnico en toda Argentina.



PROYECCIÓN ESTRATÉGICA

Frente a los desafíos globales, continuamos invirtiendo en talento humano, tecnología y sostenibilidad para seguir siendo un referente en la industria.



**Más de seis décadas
construyendo confianza,
proyectando el futuro**

**¡Gracias por ser parte de nuestra historia
y de lo que está por venir!**

EL PODER DE LA SEGURIDAD



Importador y Distribuidor Mayorista
de Seguridad Electrónica.



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

SEGURIDAD PERIMETRAL

BARRERAS Y BARRALES infrarrojos Alean



Barrera ABH

Función antiniebla

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

Barrera ABE



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



Barrera ABT

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

Barrera ABO



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



Barrales ABI

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

Barrales ABI-W

Inalámbricos

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

PUNTOS DE VENTA

CASA CENTRAL

(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

La visión de CIP en seguridad perimetral

Entrevista a Esteban De Feo, Gerente General, y Pablo Bertucelli, Gerente de I+D

Empresa fundada y especializada en la aplicación de tecnología para perímetros, Control Inteligente Perimetral trabaja de cerca con sus clientes, visitando, realizando relevamientos, respondiendo consultas y gestionando soluciones.



CONTROL INTELIGENTE
PERIMETRAL – CIP

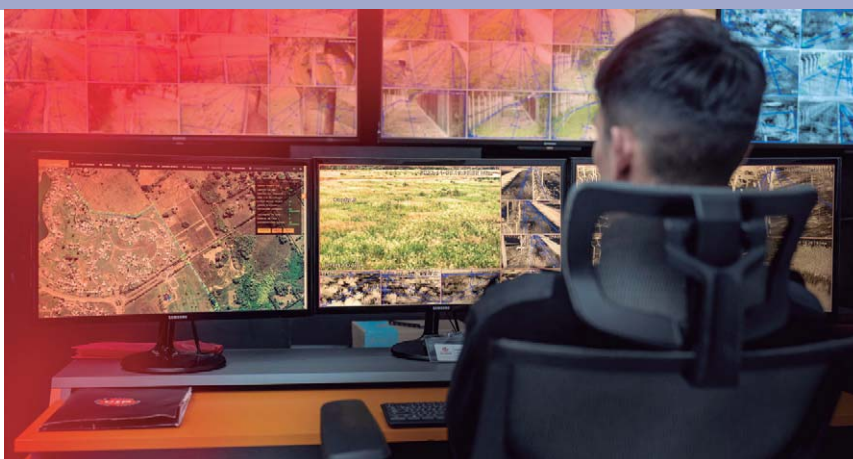
☎ 0800-888-0036

🌐 //cipseguridad.com.ar

Si el perímetro falla, todo lo demás llega tarde. Así nació CIP hace más de diez años, con una convicción simple: en las grandes extensiones, como urbanizaciones privadas, barrios cerrados, industrias y predios logísticos, la seguridad empieza en el perímetro.

“Desde el principio elegimos especializarnos en lugar de abarcar todos los rubros de la seguridad electrónica: ser muy buenos en un problema concreto, proteger perímetros complejos en condiciones reales, con sistemas que tienen que funcionar de noche, con lluvia, con viento y con personas operándolos”, explicó Esteban de Feo, Gerente general de la empresa. “En seguridad perimetral el detalle importa: el tipo de terreno, la vegetación, la iluminación, los accesos, los hábitos del lugar y hasta la forma en que trabaja el personal de seguridad. “Esa mirada de campo, sumada a la decisión de especializarnos, marcó nuestra cultura: somos una empresa de ingeniería y de servicio, no de catálogo. Hoy, con más de 70 barrios protegidos, esa especialización es nuestra principal carta de presentación”, amplió el directivo.

“Nuestro rubro central es la seguridad electrónica perimetral, entendida como un sistema completo: detección, verificación, iluminación, comunicaciones y monitoreo tra-



bajando en conjunto. Eso incluye cercos eléctricos e inteligentes, barreras infrarrojas, cámaras térmicas, video analítico, cámaras IP, domos de seguimiento, sistemas de iluminación perimetral, redes de fibra óptica, búnkeres de monitoreo y plataformas para visualizar y gestionar eventos en tiempo real”, explicó Pablo Bertucelli, Gerente I+D de Control Perimetral Inteligente.

“No vendemos equipos sueltos – amplió – sino que diseñamos arquitecturas de protección donde cada tecnología cumple un rol dentro de un esquema pensado para detectar temprano, verificar rápido y responder con eficiencia. Esa mirada integral nos permite acompañar a un barrio, un club de campo o un parque industrial en la dimensión más crítica de su seguridad, es decir el borde del predio, con información clara y útil para quienes tienen que tomar decisiones todos los días”.

- ¿Cuáles son sus principales marcas?

(PB) - Trabajamos con marcas líderes del mercado de seguridad electró-

nica, principalmente en cámaras, video, analítica, redes, plataformas de gestión y equipamiento aplicado a perímetros, pero nuestra relación con la tecnología es de selección, no de representación.

(EdF) - El compromiso es con el resultado del cliente, para cada proyecto elegimos el equipamiento que mejor responde al terreno, al riesgo y al presupuesto, y lo respaldamos con nuestro servicio. No siempre gana el equipo más caro ni el más nuevo, sino el que mejor se adapta al escenario real: hay proyectos donde una cámara térmica es clave, otros donde el cerco inteligente es el elemento principal, y otros donde la diferencia está en la integración entre detección, video, iluminación y monitoreo. La marca importa; el diseño del sistema y quién lo sostiene en el tiempo importan más.

- ¿Distribuidores o proyectos propios?

(EdF) - Somos una empresa de proyectos, no una distribuidora en el sentido tradicional. Relevamos,



Líderes en seguridad electrónica perimetral



☎ **0800-888-0036**

cipseguridad.com.ar



@cipseguridad



CIP Seguridad Perimetral SRL

diseñamos, implementamos, operamos y mantenemos. Y cuando el mercado no ofrece una solución a la medida del problema, la desarrollamos nosotros: integración entre sistemas, plataformas de gestión y monitoreo, herramientas de análisis de eventos, automatización de respuestas, reportes operativos y aplicaciones específicas para necesidades que no vienen resueltas de fábrica. Ese músculo de desarrollo propio es una de las decisiones estratégicas más importantes que tomamos como empresa, porque muchas veces el valor no está solamente en instalar una cámara o un sensor, sino en lograr que ese evento llegue correctamente al operador, asociado al sector correspondiente, con una imagen útil, información clara y la menor cantidad posible de falsas alarmas.

- ¿Qué servicios ofrecen a sus clientes?

(EdF) - Ofrecemos el ciclo completo de venta, que incluye relevamiento, diseño de la solución, implementación, puesta en marcha, capacitación, mantenimiento preventivo y correctivo, soporte remoto y presencial, auditoría de sistemas existentes y asesoramiento sobre nuevas tecnologías. Pero si tenemos que resumir nuestro servicio en una frase, es que nos hacemos cargo. El cliente no compra equipos, compra un perímetro funcionando, con un responsable con nombre y apellido del otro lado del teléfono.

(PB) - Un perímetro no es algo estático, ya que cambia la vegetación, la operación del predio, aparecen nuevas zonas críticas y también evolucionan las amenazas. Por eso cada proyecto se dimensiona y se costea con precisión antes de ejecutarse, y esa planificación inicial es la base de control durante toda la vida del con-

trato. La relación con nuestros clientes se mide en años, no en órdenes de compra: crecemos con ellos, adaptamos los sistemas cuando cambia su operación y respondemos cuando nos necesitan. La idea es que el cliente no compre solamente tecnología, sino una solución que funcione en el tiempo.

- ¿Cómo ven el desarrollo del mercado?

(EdF) - Vemos un mercado que está madurando, y eso es una buena noticia. El cliente de hoy es más exigente y más informado: ya no compra cámaras, compra resultados. Pide menos falsas alarmas, mejor información y capacidad de respuesta. Esa exigencia favorece a las empresas que invertimos en especialización, ingeniería y servicio, y deja atrás la lógica de instalar equipos y desaparecer. En perímetros grandes esto es todavía más evidente: no alcanza con llenar un predio de cámaras o sensores, hay que diseñar una arquitectura de detección, verificación y respuesta. Ahí aparecen el análisis de video, la inteligencia artificial, la integración con mapas, la priorización de alarmas y la conectividad entre subsistemas. También vemos una demanda creciente de integración: las urbanizaciones y las industrias quieren menos sistemas aislados y más plataformas que unifiquen la operación, y ahí la experiencia acumulada en más de 70 barrios nos da una posición diferencial: conocemos los problemas reales porque los resolvemos todos los días.

- ¿Qué impacto tienen las nuevas tecnologías en nuestra actividad?

(EdF) - El impacto es muy grande, especialmente por la inteligencia artificial, el video analítico y el procesamiento en el borde. Hoy una cámara o un dispositivo ya no tiene que limitarse a enviar imagen: puede analizar movimiento, clasificar objetos, detectar cruces de línea, merodeo, intrusión, dirección de avance o permanencia en una zona. Esto permite pasar de un esquema donde todo depende del operador mirando pantallas, a un modelo donde el sistema ayuda a filtrar información y a destacar lo que realmente merece atención. Bien aplicada, la IA puede reducir falsas alarmas, mejorar la detección temprana y hacer más eficiente el monitoreo.

(PB) - Pero la tecnología por sí sola no protege nada, no se trata de poner "IA" como etiqueta comercial.



Esteban De Feo

Hay que configurarla, entrenarla cuando corresponde, ajustarla al entorno, medir si realmente mejora la operación y capacitar a las personas que la usan. Nosotros incorporamos estas herramientas también puertas adentro, en nuestros propios procesos, porque no se puede ofrecer innovación sin practicarla.

- ¿Compite el mercado principalmente por precio, o la calidad del producto y del servicio pesan cada vez más?

(EdF) - El precio siempre va a estar en la conversación, sobre todo en nuestro país. Pero en seguridad perimetral la experiencia enseña rápido, un sistema barato mal diseñado es el más caro de todos, porque se paga dos veces: primero en la compra y después en el incidente que no se detectó o en las falsas alarmas que desgastan a la guardia. Cuando un sistema genera falsas alarmas todo el tiempo, cuando no se mantiene, cuando no hay soporte o cuando la detección no es confiable, el cliente pierde confianza en la tecnología, y en seguridad eso es un problema serio.

(PB) - Por eso creemos que la calidad del producto, el diseño del sistema y el servicio posterior tienen cada vez más peso. Los clientes con trayectoria, los que ya pasaron por malas experiencias, deciden cada vez más por confiabilidad, respaldo y servicio posventa. Nuestra apuesta comercial es a ese cliente: el que compara propuestas completas a lo largo de la vida del contrato, no solo el precio del primer mes.

- ¿Cuáles son las estrategias de CIP para seguir creciendo?

(EdF) - Nuestra estrategia se apoya en tres pilares. Primero, profundizar la especialización, ser la referencia en seguridad perimetral de grandes



Pablo Bertucelli

extensiones, no una empresa más de seguridad electrónica, incorporando nuevas tecnologías y mejorando la integración entre detección, verificación, iluminación, comunicaciones y monitoreo. Segundo, el desarrollo propio, invirtiendo en nuestras plataformas y herramientas, porque el software es cada vez más el corazón de la solución. Tercero, el equipo, con procesos claros, responsables definidos y capacitación permanente, porque los sistemas los diseñan y los sostienen personas, y porque cada predio tiene su lógica y sus problemas particulares. No creemos en soluciones enlatadas para perímetros complejos. A eso se suma una convicción de gestión, que es crecer con orden. Preferimos crecer al ritmo que nos permite mantener la calidad de servicio antes que prometer lo que después no podemos sostener. El crecimiento pasa por combinar experiencia de campo, tecnología confiable y capacidad de adaptación.

- ¿Qué expectativas tienen para los próximos años?

(EdF) - Somos optimistas. La seguridad perimetral va a seguir creciendo porque las urbanizaciones, grandes



predios e industrias necesitan sistemas más inteligentes, más integrados y más eficientes, y la Argentina tiene un parque enorme de sistemas instalados que van a necesitar modernizarse.

Los próximos años van a estar marcados por una mayor adopción de inteligencia artificial, analítica en el borde, integración de plataformas y herramientas que ayuden a tomar mejores decisiones operativas. Para CIP, son años de consolidación y expansión: más inteligencia aplicada a

la operación, más integración entre subsistemas y más presencia en el segmento de grandes predios.

(PB) - El desafío, como siempre, es crecer sin perder lo que nos trajo hasta acá en más de una década de trabajo: la cercanía con el cliente, la seriedad técnica y la vocación de hacernos cargo. Diseñar sistemas confiables, sostenibles y útiles para quienes tienen que operar la seguridad todos los días. Esa es, nuestra visión: una empresa especializada, confiable y en movimiento. ■



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



Foro [NDS] express

by Neg**o**cios 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**



**NO
TE QUEDES
SIN DISCOS**



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.

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

Keeper: del monitoreo lineal al ecosistema inteligente

Más de 40 años reinventando el monitoreo

Hay empresas que venden tecnología. Otras cambian la manera de entender una industria. Keeper decidió hacerse una pregunta diferente: ¿y si el verdadero desafío ya no fuera monitorear una alarma, sino construir una red inteligente capaz de anticiparse, colaborar y aprender?



KEEPER CENTRAL DE
MONITOREO MAYORISTA

+54 9 351 2387132

keepercomercial1@gmail.com

keeper.com.ar

@keepermonitoreomayorista

La pregunta parece simple. La respuesta se construyó durante más de cuatro décadas. La historia de Keeper no comenzó con inteligencia artificial ni con aplicaciones móviles: comenzó en 1984, en un pequeño taller de electrónica de Córdoba, donde fabricar tecnología era la única manera de resolver problemas que el mercado todavía no podía resolver.

Desde entonces, la empresa cambió varias veces de negocio, pero nunca de propósito: desarrollar soluciones que permitan a las empresas de monitoreo crecer con más autonomía, más conocimiento y mayor capacidad de respuesta.

LA DECISIÓN QUE DEFINIÓ SU IDENTIDAD

En 2005, Keeper tomó una decisión poco habitual: dejó de instalar sistemas de seguridad, abandonó el mercado minorista y eligió concentrarse exclusivamente en fortalecer a las empresas de monitoreo. Podía parecer una renuncia; con el tiempo fue uno de sus diferenciales.

Al eliminar cualquier competencia con sus propios clientes, construyó un modelo basado en confianza, especialización y desarrollo conjunto que sigue vigente más de veinte años después: Keeper es una empresa de



monitoreo mayorista que no compete con sus clientes, sino que es el sociotecnológico de las empresas que hacen del monitoreo su negocio.

DEL MONITOREO TRADICIONAL AL ECOSISTEMA INTELIGENTE

Durante décadas, el monitoreo respondió a una lógica lineal: una alarma enviaba una señal, la central la recibía, un operador tomaba una decisión. Ese modelo permitió el crecimiento de toda una industria, pero la transformación digital cambió las reglas del juego. Hoy las empresas necesitan integrar información, optimizar operaciones, formar equipos, automatizar procesos y generar nuevas experiencias para sus clientes.

Keeper dejó de pensar en productos aislados y comenzó a construir un ecosistema tecnológico donde cada desarrollo resuelve un desafío

específico, pero todos trabajan bajo una misma visión.

MARANDÚ: CUANDO LA SEGURIDAD DEJA DE DEPENDER DE UNA CENTRAL

Si hubiera que elegir un desarrollo capaz de sintetizar la evolución de Keeper, probablemente sea Marandú. Definirla como una aplicación sería quedarse corto: representa un cambio de paradigma.

Cuando ocurre un evento, la información deja de recorrer un único camino. Operadores, usuarios, familiares, responsables de una empresa o contactos estratégicos pueden participar simultáneamente de la gestión de una emergencia. La respuesta deja de ser lineal para transformarse en una red de colaboración en tiempo real, con impacto directo sobre la velocidad de respuesta y el

Alertas Simultáneas
Todos los contactos reciben la alerta al mismo tiempo.



Asistente Inteligente
Responde consultas, explica eventos y gestiona soluciones.



Geolocalización
Ubicación del evento y de los participantes en el mapa.



Keeper eleva el monitoreo
Marandú
lo hace inteligente.



+54 9 351 238-7132



@keepermonitoreomayorista



Obispo Trejo 1150, Córdoba.



valor que percibe el cliente final.

ANDI: IA QUE TRANSFORMA EXPERIENCIA EN CONOCIMIENTO

Mientras gran parte de la industria utiliza inteligencia artificial para automatizar tareas, Keeper decidió enfocarla en uno de los activos más valiosos del negocio: el conocimiento.

Así nació Andi, desarrollada a partir de la experiencia acumulada por Keeper durante más de cuatro décadas para asistir a operadores, técnicos e instaladores en tiempo real. Responde consultas, explica procedimientos, acompaña procesos de aprendizaje y acelera la resolución de problemas cotidianos: la experiencia deja de depender exclusivamente de las personas que más saben y se convierte en conocimiento disponible para toda la organización.

TECNOLOGÍA CON VISIÓN DE NEGOCIO

Marandú y Andi representan la nueva generación de desarrollos de Keeper, pero forman parte de una estrategia que comenzó antes.

Con Tahachi, la compañía se anticipó al mercado al acercar la interacción entre usuarios y centrales de monitoreo a los dispositivos móviles, cuando el sector todavía no había adoptado ese camino.

Con Jeiko, llevó esa lógica al trabajo

de campo, mejorando la productividad de técnicos e instaladores mediante procedimientos inteligentes, información centralizada y ruteo optimizado.

UNA FORMA DE PENSAR LA SEGURIDAD

Después de más de cuarenta años, Keeper ya no puede definirse únicamente por la tecnología que desarrolla. Su verdadero diferencial es la capacidad de anticiparse a las necesidades de la industria: fabricó cuando el mercado necesitaba fabricantes, distribuyó cuando integrar era más importante que producir, creó un modelo mayorista cuando el sector necesitaba especialización y desarrolló software propio al comprender que la independencia tecnológica era estratégica.

Hoy impulsa un modelo de seguridad colaborativa cuando el monitoreo tradicional comienza a mostrar sus límites, porque la innovación solo tiene valor cuando resuelve problemas reales.

MENDOZA 2025: UN PUNTO DE INFLEXIÓN

Dentro de ese recorrido, la participación de Keeper en Mendoza 2025 se consolidó como un hito trascendental: fue el momento en que la compañía dio un salto claro en su

visibilidad pública, mostrando ante toda la industria el alcance real de su ecosistema tecnológico. La compañía dio un salto claro en su visibilidad pública, mostrando a toda la industria el alcance real de su ecosistema tecnológico, que ya incluye soluciones para distintos perfiles de usuario: personas, empresas y personal de seguridad.

A partir de Mendoza, Keeper no se detuvo: continuó su recorrido por otras provincias, con presentaciones en Córdoba, Buenos Aires y Neuquén, que confirmaron con una gran aceptación que el modelo tenía eco en todo el país.

EL PRÓXIMO CAPÍTULO DE LA SEGURIDAD ELECTRÓNICA

La industria atraviesa uno de los momentos de mayor transformación de su historia.

La inteligencia artificial, la automatización y la colaboración están redefiniendo la manera de proteger personas, organizaciones e infraestructura crítica. En ese escenario, Keeper eligió no limitarse a incorporar nuevas tecnologías: eligió repensar el modelo.

Porque el futuro no estará definido por quién procese más señales, sino por quién sea capaz de conectar personas, conocimiento e inteligencia en un mismo ecosistema. ■

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





intelbras

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



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

Hanwha
Technwin America

PROVISION **ISR**

+ 54 11 4862.5054
Pringles 1267, C1183AEW, CABA, Argentina

ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

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.



USS presenta su tienda online

Equipamiento de seguridad y una red nacional de técnicos certificados

Con 30 años en la industria de la seguridad electrónica, la empresa abre USS Store, un canal propio de venta de equipos profesionales que arranca con GPS, cámaras ADAS y DMS, y prepara un programa de capacitación para instaladores en todo el país.



USS SEGURIDAD INTEGRAL

+54911 7626 7347

dsaveika@uss.com.ar

<https://tiendagps.uss.com.ar/>

@ussseguridad

/uss.seguridad

/company/uss-seguridad-integral

Cuando USS se adentró en el mercado de gestión de flotas, la lectura de fondo no era nueva: los mismos sistemas que durante décadas sirvieron para proteger residencias y empresas podían convertirse en herramientas de gestión operativa. “Antes, un GPS daba una posición y algunos datos. Hoy, la tecnología aplicada a vehículos permite tener información detallada sobre conductas de manejo, planificación del mantenimiento y optimización de rutas. El potencial de este mercado es enorme y USS quiere estar en el centro de ese desarrollo”, explica Eduardo Kbal, gerente general y socio de USS. Esa convicción llevó a la empresa a dar un paso concreto: la apertura de USS Store, su canal propio de equipos para el monitoreo vehicular, disponible en tiendagps.uss.com.ar.

Los datos del sector acompañan esa apuesta. Según un informe elaborado por DREINET para la Cámara de Empresas de Rastreo Satelital (CER-SAT), en la Argentina hay más de 11,4 millones de vehículos técnicamente viables para incorporar telemetría avanzada, sobre un parque total que supera los 15,7 millones. Es un universo enorme de activos, y ahí está el sentido de esta apuesta.

USS tiene 30 años en la industria de la seguridad electrónica, 24 en el

negocio del GPS y una cartera que supera los 20.000 abonados, entre residencias y empresas como Farmacity, Carrefour, Walmart y Omint. Con esa base construyó una estructura comercial, una red de proveedores internacionales y una capacidad de soporte técnico. Hoy ese respaldo sostiene su búsqueda de socios y clientes para construir el mercado en conjunto. La empresa pone el acceso a fabricantes y el conocimiento técnico; el socio local pone su presencia, la llegada a los clientes, la capacidad técnica y la cercanía. Esa combinación arma un ecosistema de colaboración donde todos ganan.

OFERTA EN USS STORE

El catálogo de USS Store concentra las soluciones que demanda la industria del monitoreo vehicular: rastreadores GPS para flotas y vehículos en general, sensores BLE para el control de temperatura y activos, cámaras ADAS para la detección de eventos en la ruta (fatiga, distracción, adelantamientos) y cámaras DMS para el monitoreo del estado del conductor en cabina. Con descuentos escalonados por volumen, la consulta y la compra se resuelven por WhatsApp, sin formularios ni intermediarios.

El canal apunta a un perfil de comprador específico: técnicos instaladores que necesitan un proveedor con precios transparentes y stock disponible, integradores que buscan un único punto de compra, empresas de transporte o logística que adquieren equipamiento de forma directa, y comercios de seguridad electrónica o repuestos para vehículos que buscan ampliar su oferta. Para quien cotiza proyectos a diario, ver el precio publicado sin esperar que alguien confirme una lista elimina una fricción concreta del proceso comercial.

Además del canal de venta, USS está construyendo un ecosistema en torno a la instalación de soluciones de monitoreo vehicular, y la segunda fase de esa apuesta tiene nombre: USS Comunidad.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

El programa de capacitación de la empresa está diseñado para dos perfiles: técnicos con experiencia que quieran incorporar la instalación de GPS, cámaras ADAS y DMS a sus servicios y consolidarse como referentes, con acceso a equipamiento a precio preferencial; y personas sin formación técnica que busquen una salida laboral estructurada en un sector que crece: la demanda de instaladores calificados en monitoreo vehicular es sostenida y la barrera de entrada, con la formación adecuada, es accesible.

La formación no termina en el certificado: quien complete el programa puede integrarse a la red de instaladores certificados de USS, con acceso preferencial al catálogo, precios especiales para miembros y acompañamiento técnico para sus proyectos.

La lógica del modelo es la de un proveedor que también forma a quienes van a instalar sus productos. El técnico capacitado con USS conoce el equipamiento desde adentro, tiene un canal de compra directo y un respaldo técnico real. USS, a su vez, amplía su presencia en el territorio sin necesidad de abrir sucursales, con instaladores que actúan como punto de contacto con el mercado local en cada zona del país.

La presentación comercial comenzará en CABA y Gran Buenos Aires, donde se concentra la mayor parte de la demanda, con proyección al interior del país a medida que la red de técnicos certificados se consolida. El catálogo ya se encuentra activo en la web: tiendagps.uss.com.ar ■



Nueva tienda online de **equipamiento profesional GPS**

Encontrá en un solo lugar **tecnología de monitoreo vehicular** para ampliar tu cartera de proyectos de instalación y la oferta de productos de tu negocio.

Rastreadores GPS · Cámaras ADAS y DMS · Sensores BLE



¿POR QUÉ ELEGIRNOS COMO TU PROVEEDOR?



30 AÑOS

en el mercado de la
seguridad electrónica



PRECIOS

mayoristas para comercios
y empresas de transporte



ENVÍOS

a todo el país
con soporte técnico

Consultá nuestro **catálogo online**
y condiciones mayoristas



tiendagps.uss.com.ar



11 7626 7347

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*



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



*Impulsamos tus proyectos
al siguiente nivel*



*D.A.T
(dpto. de asistencia técnica)*



*Garantía oficial
de fábrica.*



*Excelente relación
precio-calidad.*



INCENDIOS



SEGURIDAD
ELÉCTRICA



CONTROLES DE
ACCESO

Importador Oficial

GRUPO
MARETEC

DESDE 1994

Propiedad Protegida y Hikvision

Innovación y respaldo estratégico para el canal de proyectos

La empresa relanza su espacio comercial en Rosario, transformándolo en un centro de experiencia en vivo único en la región, diseñado para que el gremio impulse sus negocios de gran envergadura. Dos empresas referentes del mercado al servicio del profesional.



PROPIEDAD PROTEGIDA

-  +54 9 341 666-0000
-  ventas@propiedadprotegida.com.ar
-  www.propiedadprotegida.com.ar
-  +54 9 3416 66-0000
-  @propiedadprotegida
-  /propiedadprotegidasrosario
-  @PropiedadProtegida



Con 17 años de sólida trayectoria en la distribución mayorista de seguridad electrónica, Propiedad Protegida SAS ha marcado un nuevo hito institucional con la reinauguración total de su espacio comercial en Rosario. Bajo la dirección de Ariel Grande, la firma no solo renovó sus instalaciones, sino que redefinió su rumbo estratégico en alianza clave con Hikvision: convertirse en el socio definitivo del instalador para el desarrollo de proyectos de cualquier magnitud.

UN ESPACIO VIVO JUNTO A HIKVISION

La principal novedad de este relanzamiento es la creación de un sector tecnológico totalmente inédito, enfocado en mostrar soluciones integrales de Hikvision en funcionamiento real. Lejos de ser una exhibición estática, el nuevo showroom está pensado como una herramienta de venta directa para el gremio. Los técnicos e integradores pueden traer al local a sus propios clientes finales para mostrarles, en vivo y directo, cómo operan las diferentes verticales de seguridad antes de implementarlas.

El espacio cuenta con maquetas y sistemas montados a escala real con

la última tecnología de la marca, abarcando:

- Soluciones para edificios y barrios cerrados: sistemas avanzados de video portería IP combinados con control de acceso centralizado.
- Seguridad perimetral y alta tecnología: demostraciones de cámaras térmicas y barreras de protección de perímetros de gran alcance.
- Analíticas inteligentes y control vehicular: cámaras de lectura de patentes (LPR) operando en tiempo real, arcos detectores de metales y control de accesos de alta seguridad.

EL NUEVO RUMBO

Acompañar al gremio en el mercado de proyectos es una de las premisas de la empresa a partir del rediseño de su espacio comercial.

Esta transformación institucional responde al claro norte que se ha fijado Propiedad Protegida SAS para

el futuro: especializarse fuertemente en el segmento de proyectos a gran escala corporativa, residencial y gubernamental de la mano de un gigante global como Hikvision.

El mensaje para el sector es claro: el camino de la empresa es crecer junto al instalador.

Propiedad Protegida no solo provee el equipamiento tecnológico de vanguardia, sino que asume el compromiso de asesorar, respaldar y acompañar al gremio en cada etapa del diseño técnico, la ingeniería y la preventiva de soluciones complejas.

Con esta reinauguración, la empresa celebra sus 17 años consolidándose como un verdadero centro de soluciones avanzadas, donde la tecnología de punta, el respaldo de marcas líderes y la experiencia del cliente se unen para elevar el estándar de la seguridad electrónica en toda la región. ■

EasyIP

Hazlo fácil. Hazlo EasyIP.



Fácil:

- ✓ Desde la instalación, configuración hasta el mantenimiento.



Largo alcance:

- ✓ Hasta 300 metros, sin necesidad de energía extra.



Estable:

- ✓ Transmisión estable, sin importar los desafíos.



Escalable:

- ✓ Preparado para las oportunidades del futuro.

WWW.PROPIEDADPROTEGIDA.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

Productividad



Calificación del conductor
| OnDriving



Sistema de reportes
| OnReport



Medición y control de estados productivos
| OnStatus



Tableros de productividad y rendimiento
| OnDash



Gestión de tareas y procesos
| OnFlow

NUEVO

Gestión



Plataforma de rastreo GPS
| OnTracking



Control y monitoreo de Activos
| App Mobile



Mantenimiento de flota
| OnTool



Gestión de documentos
| OnDocs



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

Administración

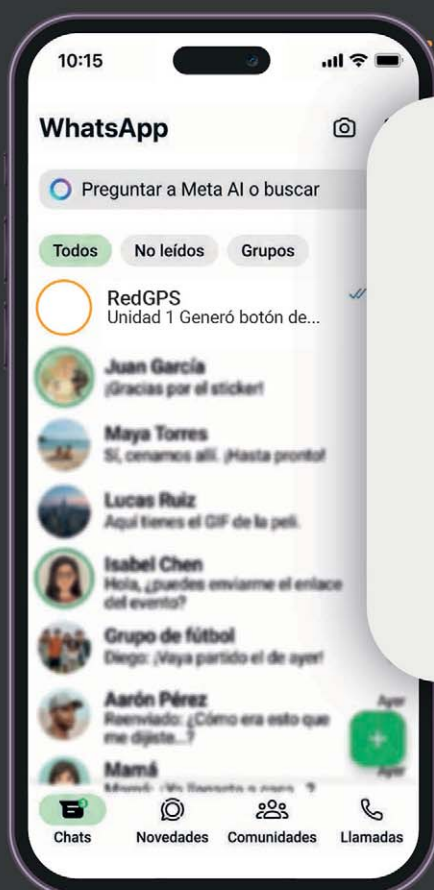


Plataforma de administración
| Partners



Recibe en WhatsApp las alertas más relevantes de tu flota.

La información que necesitas, en la app de mensajería más utilizada



Seguridad y velocidad
en un mismo canal.



¡Solicita una demo!
Prueba el ecosistema de RedGPS

El reto de la gestión de incidentes de seguridad

Plataforma OnFlow de RedGPS

Una solución para quienes brindan servicio de rastreo GPS necesitan profesionalizar procesos y activos dentro de un mismo flujo de trabajo mediante una plataforma colaborativa que mantenga la operación organizada y con seguimiento continuo.



Cuando una empresa implementa soluciones de monitoreo, suele enfocarse en la detección de riesgos y la prevención de incidentes. Sin embargo, existe un desafío que con frecuencia recibe menos atención: gestionar de manera eficiente todo lo que ocurre después de que se genera un evento relacionado con la seguridad.

Una colisión vehicular, un botón de pánico u otro evento pueden ser detectados por la plataforma de monitoreo, pero el problema aparece cuando la información debe convertirse en acciones concretas y tener revisiones. En muchos casos, la operación depende de múltiples canales como llamadas, correos o mensajería, lo que genera falta de trazabilidad, retrasos y pérdida de control en el seguimiento de cada incidente.

CUANDO UNA ALERTA GENERA UNA TAREA

Para superar este desafío, RedGPS creó OnFlow, Una plataforma que transforma las alertas generadas por activos en un proceso operativo completo, integrando asignación de tareas, flujos de aprobación, formularios y documentación de evidencias en un solo lugar.

Por ejemplo, cuando una unidad registra una colisión, la plataforma puede crear automáticamente una tarea denominada "Seguimiento de proceso de colisión" para iniciar el protocolo correspondiente.



A partir de ahí, pueden registrar datos del incidente, adjuntar evidencia fotográfica, incorporar información de aseguradoras y completar formularios diseñados para estandarizar la atención del caso.

INFORMACIÓN OPERATIVA Y TELEMÁTICA EN UN MISMO LUGAR

Uno de los principales retos durante la atención de incidentes es reunir toda la información necesaria para la toma de decisiones.

Al estar integrada con los datos del activo, es posible vincular información relevante como la ubicación registrada, la hora exacta del incidente y otros datos disponibles. Esto permite que los responsables tengan mayor contexto sin necesidad de hacer registros manuales.

Además, los flujos de trabajo pueden incorporar aprobadores. En el caso de una colisión, se podría incluir una lista de talleres para reparación y enviarla para su aprobación antes de continuar con el proceso.

DEL MONITOREO A LA GESTIÓN DE LA OPERACIÓN

La seguridad moderna requiere detección y exige capacidad para gestionar procesos administrativos con colaboradores y activos.

Por ello, cada vez más organizaciones buscan herramientas que co-



necten la información generada por los activos con los procesos operativos de la empresa. La combinación de monitoreo, datos telemáticos y gestión de tareas dentro de un mismo ecosistema permite responder con mayor rapidez, mantener control sobre cada caso y reducir la carga administrativa asociada a la atención de incidentes.

Porque en seguridad, es tan importante saber que algo ocurrió como contar con un proceso claro para actuar y resolver.

Un incidente no termina cuando se genera la alerta, sino cuando existe un registro completo de decisiones, evidencias y responsables en cada etapa del proceso.

Sin esa trazabilidad, la atención del evento queda incompleta desde el punto de vista operativo.

Con OnFlow de RedGPS, la seguridad y la eficiencia operativa finalmente hablan el mismo idioma. Al unificar la telemetría con la gestión de tareas, los flujos de aprobación y el respaldo de evidencias, su organización deja atrás el caos operativo para tomar el control absoluto de cada incidente, de principio a fin y profesionaliza la operación. Porque la verdadera seguridad no se detiene al detectar un problema, sino cuando este se resuelve con total trazabilidad. ■

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

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

alhua
TECHNOLOGY

Golsys
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

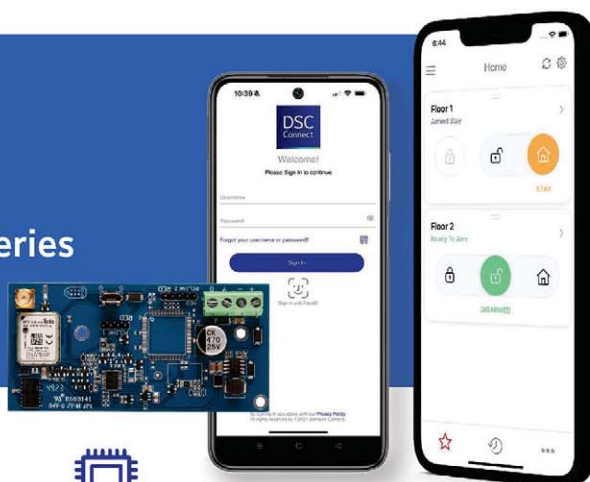
PowerManage



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

Detección temprana de incendios en fábrica de alfajores

FA100 de INIM con análisis inteligente de partículas

En la fábrica de alfajores Fantoche se instaló un sistema de detección por aspiración INIM FA-100, provisto por Getterson Argentina. La supervisión y puesta en marcha estuvo a cargo de OASI SRL, responsable del mantenimiento de la protección contra incendios de la planta.



GETTERSON ARGENTINA

☎ +54 11 3220-7600

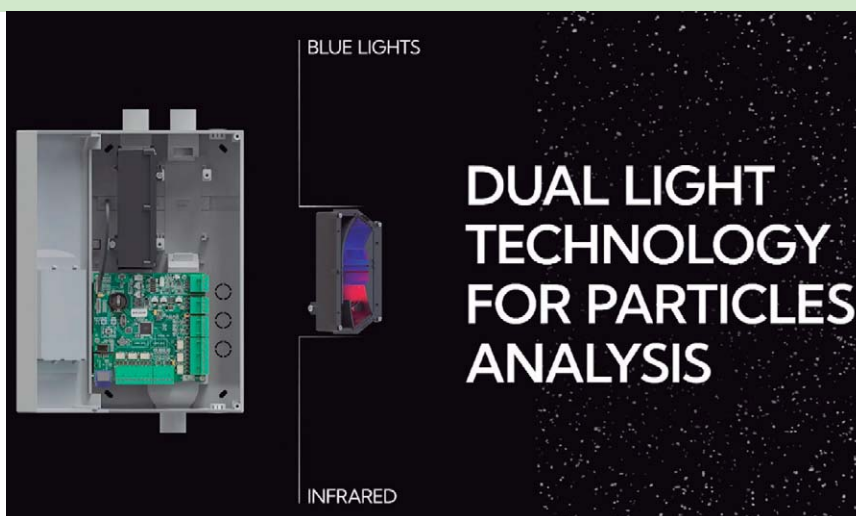
✉ ventas@getterson.com.ar

🌐 www.getterson.com.ar

El FA100 de INIM es un detector de humo por aspiración de doble canal diseñado para aplicaciones donde la detección temprana y la confiabilidad son fundamentales. Gracias a su tecnología de doble luz (infrarroja y azul) y a su sistema de análisis inteligente de partículas, ofrece una alta sensibilidad y reduce significativamente las falsas alarmas provocadas por polvo, niebla u otros agentes presentes en ambientes complejos.

Cada uno de sus dos canales independientes puede configurarse según las necesidades de la instalación y cubrir distancias de hasta 100 metros, lo que permite adaptarse a distintos tipos de proyectos.

Otro de sus diferenciales es su integración con el ecosistema INIM. El FA100 puede conectarse a paneles direccionables mediante lazo o trabajar con sistemas convencionales, además de permitir la supervisión remota a través de Inim Cloud. Desde la aplicación Inim Fire es posible



monitorear el estado del equipo en tiempo real, ajustar parámetros operativos y acceder al historial de funcionamiento, simplificando tanto la puesta en marcha como las tareas de mantenimiento.

CASO DE ÉXITO EN FANTOCHE ALFAJORES

Uno de los proyectos más representativos de Getterson Argentina con la marca INIM fue la implementación del FA100 en un depósito de embalajes de Fantoche Alfajores, ubicado junto al sector de molinero de azúcar. Allí, los detectores de humo convencionales y las barreras infrarrojas habían sido desafectados debido a la gran cantidad de falsas alarmas ocasionadas por el polvo de azúcar en suspensión.

Ante este escenario, la empresa OASI Ingeniería, responsable del mantenimiento de los sistemas de incendio de la planta, trabajó junto a Getterson Argentina y el Ing. Edgardo

Riveros para desarrollar una solución basada en el detector por aspiración FA100 de INIM.

El sistema se complementó con un prefiltro de polvo reutilizable instalado antes del equipo, optimizando las tareas de mantenimiento. Además, el diseño del tendido de aspiración se realizó con mangueras ignífugas y curvas de radio amplio, evitando la acumulación de polvo y mejorando el flujo de aire hacia el detector.

El resultado fue una solución estable y confiable, con dos ramales de aspiración de 50 metros cada uno, capaz de operar eficientemente en un ambiente altamente contaminado por partículas sin generar falsas alarmas.

La tecnología de análisis de partículas del FA100 permite diferenciar el humo producido por una combustión real de otras partículas presentes en el ambiente, brindando una detección precisa incluso en aplicaciones donde los sistemas tradicionales presentan limitaciones. ■

FA100

Detector de humo por aspiración de 1 canal

inim®

El FA100 es el avanzado sistema de detección de humo por aspiración conectable en bucle, equipado con dos canales independientes y tecnología de doble luz.

- Detector de humo por aspiración de 1 canal
- Tecnología de luz dual que utiliza dos fuentes de luz diferentes (infrarroja y azul)
- Combinable con las centrales direccionables de detección de incendios
- Se conecta directamente al bucle



+54 11-3220-7600

www.getterson.com.ar

ventas@getterson.com.ar

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

GETTERSON®
DESDE 1963

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





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



Dónde colocar las cámaras para una máxima protección

La mirada de los profesionales

Una cámara de seguridad no solo debe tener óptimas prestaciones sino que, para que cumpla cabalmente con su función, tiene que estar ubicada en la zona donde garantiza su máximo rendimiento. Claves para su ubicación, tanto exterior como interior.



AJAX SYSTEMS
+54 911 5936-7340
keselman.f@ajax.systems

Una de las mejores formas de proteger su hogar es invertir en un sistema de videovigilancia. Sin embargo, no basta con tener cámaras de alta calidad; la ubicación de las cámaras es lo que determina su eficacia. Aunque conocer la ubicación óptima es fundamental para planificar su estrategia de seguridad, llevarla a cabo requiere conocimientos técnicos. Esta guía le ayudará a identificar las zonas clave de su hogar que necesitan vigilancia, para que sepa exactamente qué pedir cuando los profesionales se encarguen de instalar sus cámaras de seguridad.

POR QUÉ ES IMPORTANTE UNA INSTALACIÓN PROFESIONAL

Puede resultar tentador ver el montaje de cámaras como un simple proyecto de fin de semana, especialmente con el auge de los dispositivos de «pegar y listo». Sin embargo, para que un sistema de seguridad sea robusto, una instalación adecuada es mucho más compleja que clavar unos cuantos tornillos en la pared.

Los instaladores profesionales calculan el trazado de los cables para evitar que se corten, garantizar una alimentación eléctrica y unas conexiones de datos estables, y tener en cuenta factores ambientales como el reflejo del sol o la lluvia, que pueden cegar la lente. Y lo más importante: se aseguran de que las cámaras sean a prueba de manipulaciones. Una cámara a la que se pueda acceder fácilmente y que un intruso pueda

tapar es inútil.

COLOCACIÓN EN EXTERIORES

El objetivo principal de las cámaras exteriores es la disuasión y el control del perímetro. Lo que se busca es detectar cualquier problema antes de que llegue a la puerta de su casa. Estos son los lugares clave donde la ubicación de las cámaras es más importante:

1. La puerta principal

Las estadísticas muestran que un número sorprendente de ladrones entran por la puerta principal. Una cámara aquí le permite controlar a los visitantes, supervisar las entregas de paquetes y captar los rostros de cualquiera que intente entrar.

Recomendación: monte la cámara lo suficientemente alta como para que esté fuera del alcance (para evi-



tar manipulaciones), pero inclinada hacia abajo para captar claramente los rostros, en lugar de la parte superior de las cabezas.

2. Entradas y garajes

Las entradas suelen ser el primer punto de acceso. Una cámara en este lugar protege sus vehículos y le avisa si alguien se acerca por el camino. Los garajes también son objetivos habituales de robos de herramientas y equipamiento.

Recomendación: asegúrese de que la cámara cubre toda la anchura de la calzada. Si su garaje es independiente, considere la posibilidad de instalar una cámara que cubra también la puerta lateral.

3. Puertas traseras y laterales

Los ladrones prefieren estos puntos de acceso porque suelen estar apartados y son menos visibles para los vecinos. Si tiene una puerta corredera de cristal o una entrada al sótano, se trata de zonas de alto riesgo que requieren una cobertura específica.

4. Zonas de privacidad y vecinos

A veces es físicamente imposible colocar una cámara de manera que solo grabe su propiedad. Si el campo de visión de su cámara capta sin querer el jardín o las ventanas de su vecino, puede utilizar las funciones de «enmascaramiento de privacidad» del software. Esto le permite oscu-



recer áreas específicas del encuadre, lo que garantiza que respete la privacidad de sus vecinos sin dejar de proteger su propio perímetro.

COLOCACIÓN EN INTERIORES

Las cámaras de interior tienen una función diferente: verificar las alarmas y vigilar la seguridad de las personas (y las mascotas) que se encuentran dentro. Mientras que las cámaras de exterior refuerzan la protección exterior de su hogar, las de interior son sus ojos y oídos en el interior.

1. Pasillos principales y escaleras

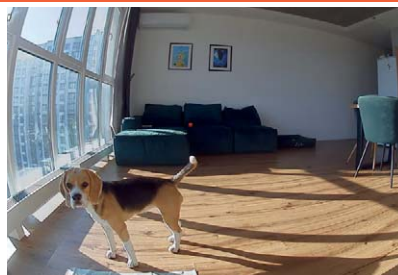
Piense en ellos como las arterias centrales de su hogar. Es casi imposible desplazarse de una parte de la casa a otra sin pasar por el pasillo principal o subir las escaleras. Una sola cámara en este lugar puede supervisar eficazmente la actividad en toda la casa.

2. Zonas comunes (salón/cocina)

Se trata de zonas muy transitadas donde las familias pasan la mayor parte del tiempo. Colocar una cámara aquí le ayuda a vigilar a los niños, las mascotas o los familiares mayores.

NOTA SOBRE LA PRIVACIDAD

Debe tener cuidado con el lugar donde coloca las cámaras. Nunca las instale en zonas privadas, como baños o dormitorios (a menos que se trate de una habitación infantil).



El objetivo es la seguridad, no vigilar los momentos privados de su familia.

ÁNGULOS ÓPTIMOS: DOS ESCENARIOS COMUNES

Saber dónde colocar las cámaras de seguridad es la mitad de la batalla; saber cómo orientarlas es la otra mitad. Aquí tiene dos escenarios que le ayudarán a visualizar el mejor enfoque.

Escenario A (exterior): el porche delantero. Evite orientar la cámara directamente hacia la calle. Esto suele provocar falsas alarmas por el paso de coches y peatones. En su lugar, la cámara debe orientarse hacia abajo y hacia dentro, en dirección a los límites de su propiedad. De este modo, la detección de movimiento se centra en las personas que realmente entran en su propiedad y se obtiene un mejor ángulo para el reconocimiento facial.

Escenario B (interior): la vista desde la esquina. Al colocar una cámara en una habitación, evite colocarla en el centro de una pared lisa. Esto limita su campo de visión a lo que hay directamente delante de usted. En su lugar, coloque la cámara en una esquina de la habitación. Este punto estratégico suele ofrecer un campo de visión de entre 90 y 110 grados, lo que permite que una sola cámara cubra toda la habitación sin puntos ciegos detrás de ella.

CONCLUSIÓN

Una seguridad eficaz es una cuestión de estrategia, no solo de hardware. Al planificar sus zonas y seguir las mejores prácticas para la colocación de cámaras de seguridad, se asegurará de que su sistema proporcione una protección real en lugar de una falsa sensación de seguridad. Sin embargo, la planificación es solo el primer paso. Para asegurarse de que sus cámaras tienen la potencia, la conectividad y los ángulos de visión adecuados, confíe siempre la instalación a profesionales certificados. Un sistema correctamente instalado marca la diferencia entre capturar una imagen borrosa y detener a un delincuente. ■





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)





Software para empresas
de rastreo satelital



**Tu plataforma,
tu marca.**

Nosotros la tecnología.

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.

APP
MOVIL



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

www.dynamoiot.com

Cuando importar no alcanza para construir futuro

La apertura de importaciones ya preocupa a la industria nacional

Durante años, en Argentina se instaló una falsa discusión: si producir tecnología tiene sentido en un mundo globalizado donde casi todo parece venir de afuera. La respuesta, cada vez más evidente, es sí, y no por romanticismo industrial, sino por estrategia.



Soberanía tecnológica, cuando importar no alcanza para construir futuro



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

Hoy ningún país del mundo fabrica tecnología completamente aislado. Todos dependen, en mayor o menor medida, de cadenas globales de suministro, especialmente en componentes críticos como semiconductores, microprocesadores y circuitos integrados. Argentina no es la excepción. Pero una cosa es importar componentes para desarrollar valor local, y otra muy distinta es resignarse a importar conocimiento, soporte, ingeniería y empleo. Un país

deja de desarrollar tecnología propia, deja también de construir capacidad de respuesta.

Es importante entender algo, fabricar electrónica en Argentina no significa inventar una industria paralela. Significa producir bajo la misma lógica con la que opera el mundo.

Las empresas nacionales utilizan líneas automatizadas de montaje electrónico, equipamiento industrial de precisión y componentes importados provenientes de Asia, Europa o Estados Unidos, exactamente igual que gran parte de la industria global, porque la materia prima electrónica —semiconductores, microcontroladores, memorias o chips de comunicación— no se fabrica en Argentina ni en casi ningún país de Latinoamé-

rica. El verdadero diferencial aparece después: quién diseña, quién integra, quién programa, quién brinda soporte y quién construye conocimiento local. Ese valor agregado es el que transforma componentes globales en tecnología nacional.

EL DEBATE EMPIEZA DONDE TERMINA LA PROTECCIÓN INDUSTRIAL

Y en un momento donde la apertura indiscriminada de importaciones está golpeando con fuerza a la industria nacional, este debate vuelve a tomar una enorme relevancia. Los números empiezan a encender señales de alarma. Más del 60% de las empresas del sector electrónico y electromecánico redujo su nivel de

actividad en el primer trimestre de 2026, mientras que casi una de cada tres compañías debió recortar personal. Paralelamente, la industria viene atravesando una caída sostenida en utilización de capacidad instalada y pérdida de competitividad frente a productos importados terminados.

No estamos hablando únicamente de fábricas o líneas de producción. Lo que está en juego es mucho más profundo: son puestos de trabajo calificados, técnicos e ingenieros que dejan de encontrar espacios para desarrollarse, conocimientos que tardaron años en construirse y cadenas de valor enteras que comienzan a debilitarse. Cuando una industria tecnológica local pierde terreno, no sólo cae la producción; también se resiente la capacitación, se frena la innovación y se diluye una experiencia acumulada que resulta clave para el crecimiento del país.

Además, detrás de cada producto desarrollado en Argentina existe un ecosistema mucho más amplio de lo que suele percibirse a simple vista. Hay horas de ingeniería, desarrollo de software, diseño electrónico, programación de firmware, integración entre sistemas, soporte posventa, logística especializada y capacitación constante para instaladores y profesionales. También hay algo fundamental: capacidad de reacción. La posibilidad de adaptar rápidamente una solución, corregir una falla, incorporar mejoras o responder a una necesidad puntual del mercado con una velocidad y cercanía que difícilmente pueda igualar un producto importado pensado para otra realidad. Ahí es donde la industria nacional deja de ser simplemente producción y pasa a convertirse en conocimiento aplicado, empleo de calidad y valor estratégico para el país.

LA TECNOLOGÍA DESARROLLADA EN ARGENTINA ENTIENDE A LA ARGENTINA

La tecnología desarrollada en Argentina tiene una ventaja difícil de replicar desde afuera, nace entendiendo el contexto en el que va a operar. Conoce nuestras variaciones eléctricas, las particularidades de la infraestructura de telecomunicaciones, el marco normativo local, y también la realidad económica de miles de hogares, comercios e industrias que necesitan soluciones eficientes, confiables y acordes a sus posibilidades. Esa cercanía con el mercado real genera algo estratégico: resiliencia.



La tecnología desarrollada en Argentina entiende a la Argentina.



Un país que desarrolla tecnología, construye futuro.

Porque en un mundo cada vez más interconectado —pero también más vulnerable a crisis logísticas, tensiones comerciales y faltantes globales— contar con una industria tecnológica local significa tener capacidad de reacción. Significa poder rediseñar un producto frente a la escasez de un componente, actualizar prestaciones ante nuevas necesidades, corregir rápidamente una falla o responder con agilidad a cambios del mercado sin quedar atado a decisiones tomadas a miles de kilómetros de distancia. Esa flexibilidad, muchas veces invisible, es la que sostiene la continuidad operativa y le da fortaleza al entramado productivo nacional.

En sectores estratégicos como la seguridad electrónica, donde proteger hogares, industrias, comercios e infraestructura crítica forma parte del funcionamiento cotidiano del país, desarrollar tecnología local deja de ser simplemente una decisión empresarial para convertirse en una apuesta de largo plazo vinculada a la autonomía, al conocimiento y a la capacidad de innovación. Porque la verdadera independencia tecnológica

no pasa por fabricar absolutamente todo dentro de las fronteras; pasa por conservar algo mucho más valioso, la capacidad de diseñar, desarrollar, adaptar y crear soluciones propias. Y esa capacidad, que lleva décadas construir, hoy más que nunca necesita ser defendida.

Confiar en la industria local no es un acto emocional. Es una decisión inteligente. Una apuesta al empleo, al conocimiento y a la resiliencia productiva del país. Porque un país que sólo importa tecnología, consume presente. Un país que desarrolla tecnología, construye futuro. ■



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.

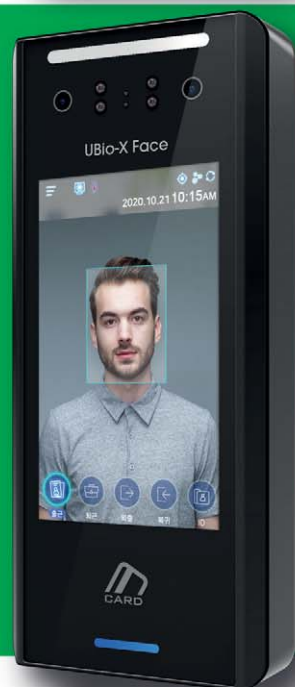
Admite comunicación con sistema de tarjeta móvil y de Bluetooth para mayor conveniencia y comodidad.



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.



Complementan la familia de productos de VIRDI



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



La Inteligencia Artificial vs el algoritmo

Cómo funcionan y para qué sirven

La IA mantiene aún hoy algunas incógnitas. Por ejemplo, para que sirve realmente. Los algoritmos, en cambio, son fórmulas conocidas, estables y predecibles. ¿Es uno mejor que la otra? No: simplemente son aplicables en diferentes ámbitos y circunstancias.



Leonardo Tadei
Orión Pagos
leonardo@orionpagos.com

Cada tanto, en la industria de la informática aparecen herramientas disruptivas que lo cambian todo, que son un antes y un después: los editores de texto, las hojas de cálculo, las computadoras personales, el correo electrónico, la web, WhatsApp. A veces aparecen modas, tendencias y todo un hype sobre lo nuevo, como los asistentes digitales personales, los blogs, MySpace, Facebook, el Zune, la blockchain, el Metaverso o la Inteligencia Artificial.

Las de esta segunda categoría tienen un inconveniente: no es posible

saber en principio cuáles servirán o a veces para qué servirán, porque pocos vieron venir que Facebook se convertiría en una plataforma de compra-venta como en su momento fueron los sitios de anuncios y que Instagram se usaría como Tinder y como vidriera comercial a la vez. Tampoco nadie anticipó que con el poder comercial de Microsoft, el Zune fuera un fracaso de ventas o que los blogs sean recordados solo como una moda de los '90.

La Inteligencia Artificial, o mejor dicho la Inteligencia Artificial Generativa a la que me refiero, como toda herramienta es mejor para algunos usos que para otros, pero está todavía rodeada de la excitación que generan los grandes actores que la impulsan, la promesa de los millones de dólares que la tecnología generará

y la vaga idea general de lo que es, porque cuando preguntamos si saben qué es la "Inteligencia Artificial", casi todos responden que sí con énfasis, pero si preguntamos qué es la "Inteligencia" solo hay unas pocas y tímidas respuestas, lo que hace sospechar que el primer "sí" puede no estar detenidamente pensado y sea más una respuesta a la moda actual.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA

La Inteligencia Artificial Generativa usando Grandes Modelos de Lenguaje (LLM) es una excelente herramienta conversacional, que verdaderamente permite hacer soporte de primer nivel, atender consultas simples sobre servicios y productos, dar datos útiles y, pasar a un humano si la conversación llega a un punto



Orion Pagos

www.orionpagos.com

SE PUEDE COBRAR DE OTRA MANERA...

**Descubrí cómo dedicar el tiempo a tu negocio,
mejorar la administración y bajar la mora.**



+54 9 2233 47-5950



consultas@orionpagos.com



0223 471-2880



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

muerto, siempre y cuando su uso se diseñe de manera adecuada y no se transforme en una variante sofisticada de los menús telefónicos.

Hay también una idea de optimización de recursos si se usa Inteligencia Artificial, pero pocas mediciones confiables sobre si esto es cierto o no. Pedirle la redacción de un informe, de un acuerdo o de una propuesta da resultados que parecen maravillosos, pero al leerlos en detalle suelen encontrar serios fallos haciendo la revisión indispensable y este workstop puede ser igual o más costoso que redactarlo por un humano desde cero. Es, sin dudas, un indicio que las IA pueden fallar escandalosamente en tareas muy sencillas, como contar hasta 1000 o responder si hay que ir en auto o caminando a lavar el auto.

Otro aspecto interesante de este abaratamiento de recursos es la extranjerización del trabajo, porque si se reemplaza mano de obra local por un servicio que se paga en otro país y en otra moneda, algo que pasa en casi todo el mundo porque actualmente ofrecen servicios de IA empresas de solo 2 países, se está cambiando trabajo y pago local por trabajo de personas en otro país que mantienen la infraestructura de la IA y se le da ingresos y divisas a una empresa que no tributa localmente, ni aunque su data center estuviera en territorio nacional usando energía local.

Después de todo ninguna empresa proveedores de IA es rentable actualmente y existen gracias a constantes inyecciones de capital de sus inversores.

EL ALGORITMO

En el otro lado de esta cuestión está el Algoritmo, el proceso determinista que hace funcionar a casi todos los sistemas de hardware y de software actuales desde que se crearon las bases de la computación allá por la década de 1930, en paralelo por Alan Turing y Alonzo Church y cuya materialización y masividad se dio con la aparición del transistor.

La ventaja de los Algoritmos es que siempre hacen lo mismo: dan el mismo resultado de la misma manera y esto es deseable y necesario en procesos industriales, en gestión de suministros y logística y sobre todo en manejo de dinero y cuentas corrientes. Cuando consultamos un saldo queremos obtener un resultado que se calcula de una única manera y si no hay movimientos nuevos, queremos que la consulta devuelva exactamente el mismo resultado todas las veces y no aproximaciones o valores dados según se infiera de una vasta cantidad de texto en internet.

Los Algoritmos tienen, además, la ventaja de que es relativamente fácil saber cuándo funcionan mal para no tomar sus resultados como válidos. Si imaginamos que el software son un montón de conexiones, como son conexiones la instalación eléctrica de una casa, nos damos cuenta de que algo anda mal si al prender la luz del comedor se enciende en el dormitorio o se apaga la del baño. Saber que un resultado es incorrecto es una información importante.

¿Esto significa que los Algoritmos son mejores que la Inteligencia Arti-

ficial? No, lo que quiere decir es que ambas cosas tienen diferentes ámbitos de aplicación. Sabemos bastante bien para qué usar los Algoritmos y sabemos sus limitaciones para los tipos de problemas computables que resuelven o para aproximaciones de problemas no computables bien definidos.

Lo que no sabemos todavía, es cuál es el límite del ámbito de aplicación de la Inteligencia Artificial Generativa, ni el costo real de sus soluciones contando lo que cuesta el servicio más lo que cuesta verificar que la respuesta sea correcta más lo que cuesta que el servicio funcione para el proveedor, ni sabemos si ese costo total es mayor o menor que hacer una tarea dada de otra manera.

Mientras tanto, estemos atentos para discernir cuánto es moda y cuánto una solución mejor, aprendamos a usar nuevas herramientas y veamos para qué sirven y para qué no, calculemos costos para ver en qué nos conviene usar los recursos disponibles y verifiquemos los resultados obtenidos y las respuestas dadas, para evitar la versión digital del adivino de feria que se lleva nuestro dinero a cambio de falsas promesas con alguna verdad obvia entre ellas.

Después de todo, hay algo que no cambia: saber en qué depositar nuestra confianza y en qué no es una de las tareas más humanas, pero también de las más difíciles y tomarse un rato para pensar y conversar con otros suele ser la diferencia entre las buenas decisiones y las grandes decisiones. ■



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



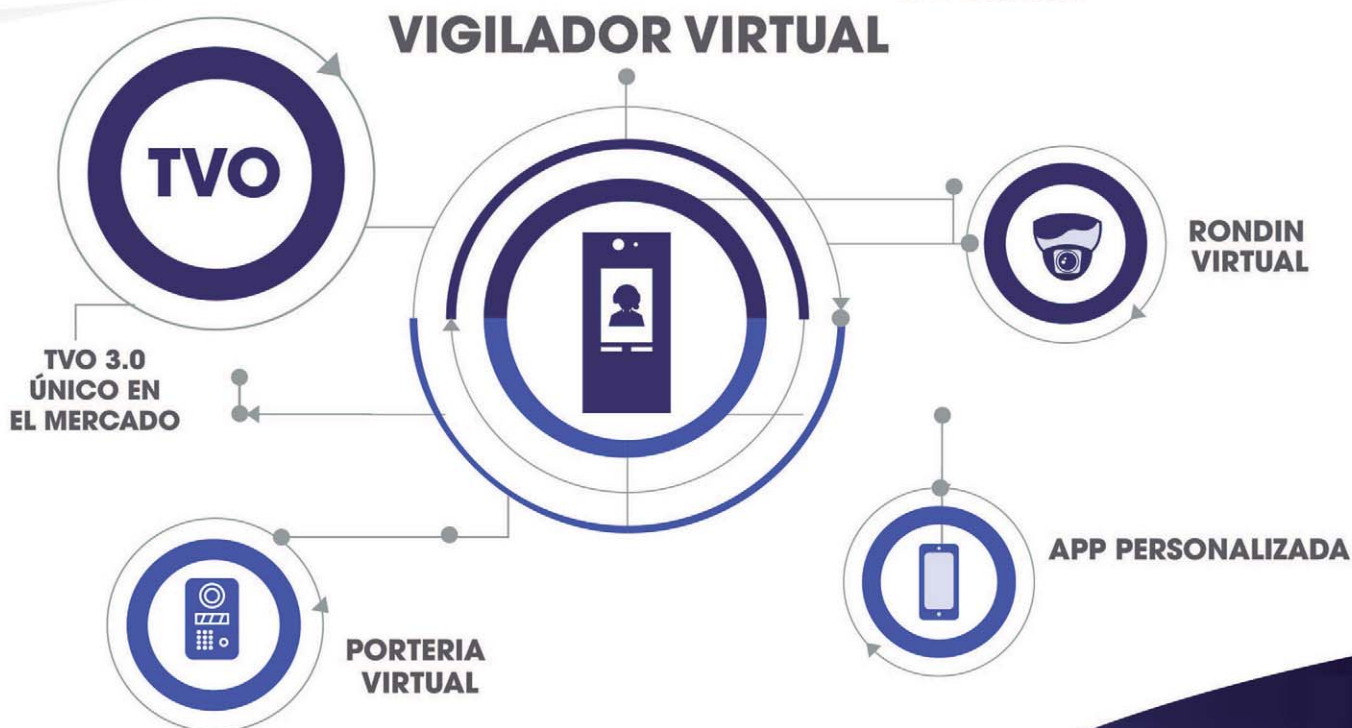
<https://linktr.ee/negociosdeseguridad>



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**

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

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

🌐 www.digifort.com

📱 [f](#) [t](#) [in](#) [p](#) [y](#) [g+](#) DigifortLatam

Control de acceso facial y video portero ZKTeco VEX-B24A PRO



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

La seguridad en edificios residenciales hoy busca soluciones robustas, económicas e integradas. El sistema para edificios ZKTeco VEX-B24A PRO unifica el control de accesos y la video portería en un solo equipo: un avanzado control de accesos con varios métodos de validación de residentes (facial, tags o códigos PIN) y un sistema de video portero sin monitores.

La gran ventaja del videoportero sin monitores es que evita realizar tendido de cables e instalación de pantallas costosas en cada departamento. El video portero se atiende directamente desde el celular de cada propietario a través de una aplicación móvil, permitiendo a los vecinos recibir llamadas, ver quién está en la puerta y abrir en tiempo real estén donde estén.

Al mismo tiempo, los residentes ingresan de forma ágil y segura

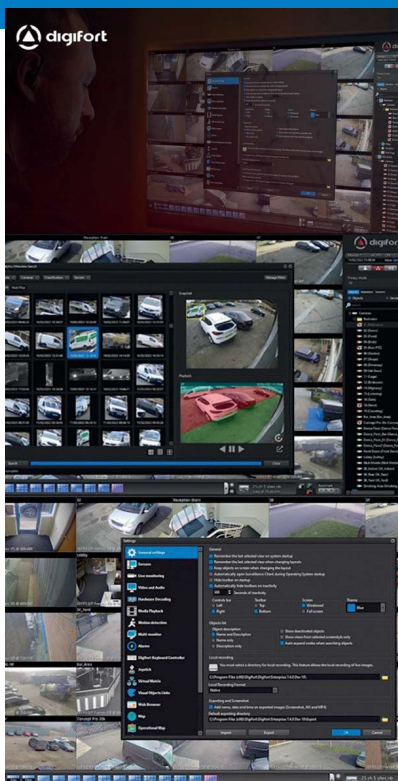
mediante reconocimiento facial o por los otros métodos de acceso que elijan.

Para las empresas instaladoras, centralizar el acceso a residentes y el video portero en un único dispositivo se traduce en instalaciones mucho más rápidas y competitivas, permitiendo cerrar proyectos residenciales integrales.

El VEX-B24A PRO "es un éxito de ventas porque resuelve el control de acceso residencial y la video portería del edificio sin generar cuotas fijas de mantenimiento de software", dice Diego Noguera, Gerente de producto de Getterson.

"Al combinar reconocimiento facial, por tags o códigos PIN con una instalación sin monitores y licencias de la APP de pago único (perpetuas), le damos al integrador el argumento perfecto para convertir los presupuestos en ventas", amplía. ■

Digifort presenta la nueva versión 7.4.2 de su plataforma VMS



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

Digifort anunció la disponibilidad de la versión 7.4.2 de su plataforma de gestión de video (VMS), una actualización que estará disponible sin costo para todos los clientes que cuenten con licencias de la versión 7.

La nueva versión incorpora importantes mejoras en materia de ciberseguridad, reforzando la protección de la plataforma frente a los desafíos actuales en entornos de videovigilancia. Amplía significativamente la interoperabilidad del sistema mediante la incorporación de cientos de nuevas integraciones con cámaras de video, intercomunicadores, bocinas IP y una amplia gama de dispositivos utilizados en proyectos de seguridad electrónica.

Digifort suma a su software un nuevo motor de reconocimiento facial, entre las principales novedades, y un nuevo motor de analítica de video, desarrollados para ofrecer mayor precisión, rendimiento y capacidad de procesamiento en aplicaciones de seguridad e inteligencia operativa. Estas funcionalidades amplían las posibilidades de implementación de soluciones avanzadas para sectores

como infraestructura crítica, industria, comercio, logística y ciudades inteligentes.

ANÁLISIS BASADO EN IA

Digifort mejoró su motor de análisis de video de IA de aprendizaje profundo (Deep Learning) para incluir búsqueda y procesamiento de metadatos. El análisis de última generación y está optimizado para ejecutarse en GPU de unidades de procesamiento de gráficos NVidia que utilizan tecnología de procesamiento CUDA. El análisis se puede utilizar para identificar objetos y contenido de color en tiempo real, como un intruso con una chaqueta azul que se muestra en la siguiente imagen con un perfil de color.

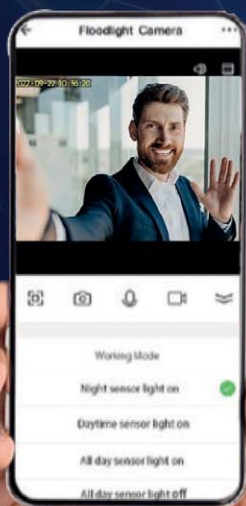
Con esta actualización, Digifort continúa fortaleciendo su propuesta tecnológica, consolidando la evolución de una de las plataformas VMS con mayor presencia en el mercado latinoamericano y ofreciendo a los integradores y usuarios finales nuevas herramientas para responder a las crecientes demandas de seguridad, automatización y análisis inteligente de video. ■

VEX-B24A PRO

Control de acceso facial
+ Video portero IP

ZKT_{ECO}
Argentina

Todo desde el celular
Sin monitores. Sin cableado
interno. **Sin complicaciones**



Atención desde el celular
Vea, hable y abra la puerta
desde cualquier lugar



Notificaciones en
tiempo real



Hable con sus
visitantes



Abra la puerta desde
la app

Múltiples métodos de acceso

-Reconocimiento facial

-Tags RFID

-Código PIN

LICENCIA DE APP PERPETUA

Sin abonos **mensuales ni anuales**



Compatible con la aplicación **ZSmart**
para videoportero y apertura de puertas



NFC móvil



+54 11-3220-7600

www.getterson.com.ar

ventas@getterson.com.ar

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

GETTERSON[®]
DESDE 1963

Barrera Flap ASGY1XXA-X de Dahua



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

Solución de control de acceso inteligente, diseñado para gestionar el flujo de personas de forma rápida y segura.

CARACTERÍSTICAS

- Gabinete de acero inoxidable 304 de alta resistencia.
- Motor DC sin escobillas.
- Más de 3 millones de ciclos (MCBF).
- 4 pares de sensores infrarrojos con funciones antiatrapamiento y anticolidado.
- Brazos de acrílico con un ancho de paso de 600 mm.
- Apertura automática de los brazos ante un corte de energía.
- Bloqueo automático finalizado el tiempo de acceso autorizado.

- Alarmas sonoras y luminosas con volumen ajustable.
- 3 niveles de seguridad y 9 modos de paso configurables.
- Soporte para doble autenticación y registro de entrada y salida.
- Conteo de personas con envío de información a la plataforma de gestión.
- Detección y alarma ante intentos de intrusión, acceso en sentido contrario, permanencia indebida, paso no autorizado, apertura anómala y salto de barrera.

Ideal para proyectos que requieren un control de acceso eficiente, seguro y totalmente integrado con los sistemas de gestión Dahua. ■

FlexVu: cuando una sola cámara puede ver mucho más



En videovigilancia, no siempre la solución es instalar más cámaras.

Muchas veces, el verdadero desafío es conseguir una visión más completa del escenario sin multiplicar equipos, puntos de instalación y costos.

Con esa idea nace FlexVu de Hikvision, una familia de cámaras desarrollada alrededor de configuraciones de lentes poco convencionales, capaces de ampliar la cobertura y adaptarse a escenarios que una cámara tradicional difícilmente puede resolver por sí sola.

La familia incluye diferentes formatos según la necesidad. Los modelos PT permiten modificar remotamente el ángulo de visión, mientras que las versiones Mini Dome con doble lente combinan una imagen panorámica permanente con un segundo módulo móvil. De esta manera, es posible observar en detalle un punto específico sin perder nunca la visión general de la escena.

FlexVu también incorpora cámaras Bullet y Turret con doble lente panorámico de 180°, ideales para cubrir espacios amplios con un único dispositivo. Un ejemplo sencillo es el frente completo de una vivienda con 1 sola cámara, ocupando 1 solo cable y 1 solo canal en el grabador, pero el mismo concepto puede

aplicarse a un comercio, una oficina, un local de retail o una pequeña industria, tanto en interiores como en exteriores.

Según el modelo, la familia suma tecnologías como ColorVu, para obtener imágenes a color incluso en condiciones de muy baja iluminación inteligente, audio bidireccional y disuasión activa mediante luz y sonido. Los equipos cuentan además con protección para instalaciones exteriores y alimentación PoE, simplificando el despliegue.

Dentro de Serie 2, incorpora prestaciones adicionales para escenarios más exigentes, como analíticas avanzadas y WDR de 120 dB, que permite conservar detalles aun frente a contraluces complejos. También existen alternativas inalámbricas de la familia EasyLink, pensadas para conectarse con soluciones de grabación sin necesidad de cableado de datos, además de almacenamiento local mediante tarjeta de memoria como respaldo de las grabaciones.

El concepto detrás de FlexVu es simple: obtener más información de cada punto de instalación. Más cobertura, mayor contexto y nuevas posibilidades para resolver proyectos de videovigilancia de manera eficiente y a un costo accesible. ■



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

DIALER

SEGURIDAD ELECTRONICA
SIEMPRE HACIA LO NUEVO



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

DIALSEC

cofem, s.a.
1973

DEKSOR

Honeywell

Acab

POLARIS
energy systems

**SYSTEM
SENSOR**

HIKVISION

Líder de la industria de Video Vigilancia Mundial

alhua
TECHNOLOGY

SOYAL

SEAGATE

Pyronix

TAKEX
BYKAL

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

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



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.



Audio Evacuacion Digital DVC

- Integracion Full con Serie ONYX
- Opcional telefonia de Emergencia

Connected Life Safety Services CLSS

Plataforma de Mantenimiento y Notificaciones

Eficiencia y Tranquilidad
en cada etapa



VESDA



xtralis

Detección Temprana de Humo por Aspiración

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems

El lider mundial en detectores lineales de calor



Del tiempo al sistema: el salto que lo cambia todo

De empleado a cuentapropista

Vender servicios es una excelente forma de monetizar tu conocimiento en seguridad y tecnología, pero si no diseñas un sistema, lo que estás construyendo no es un negocio: es una cárcel con un jefe muy exigente.



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

Imagina que un día dejas tu trabajo corporativo y dices: "Ahora sí, empiezo por mi cuenta". Suena liberador, ¿no? Tienes la experiencia, tienes los contactos y sabes perfectamente cómo resolver problemas críticos en el mercado de la seguridad electrónica, la ciberseguridad o la integración tecnológica.

Así que comienzas, ofreces consultoría, soporte, implementaciones a medida, asesoría y mentoría. Y em-

pezas a generar tus primeros e interesantes ingresos como profesional independiente. Al principio, todo marcha sobre ruedas. Los primeros clientes llegan, el boca en boca funciona de maravillas y, por un tiempo, saboreas la tan ansiada libertad.

Hasta que un día te frena una verdad incómoda: si tú no estás en la trinchera, no pasa nada. Sin ti no hay entregas, sin ti no hay facturación y sin ti no hay negocio. Te despiertas dándote cuenta de que tu negocio es, en realidad, un trabajo donde el jefe eres tú mismo, y del cual no te puedes pedir ni un solo día de vacaciones.

¿Te suena familiar? ¿Te pasó alguna vez sentir que, si tú frenas, todo el motor de tu empresa se frena?

LA TRAMPA DEL AUTOEMPLEO

No me malinterpretes. Trabajar bajo un modelo de servicios es un excelente punto de partida. Te permite monetizar tu conocimiento de inmediato, ofrecer valor real y rápido al mercado, y validar ideas sin necesidad de grandes inversiones. Funciona especialmente bien si tienes una habilidad crítica que otros valoran (como la ciberseguridad, la automatización, la integración de sistemas complejos o el soporte constante) y quieres emprender sin crear un producto físico. Te da flujo de caja desde el primer día, sin esperar años y sin depender de inversores.

Peró no te voy a mentir: este modelo tiene una trampa silenciosa. Lo que hoy te da libertad para arrancar, ma-

ñaana puede convertirse en tu nueva cárcel.

El error más común cuando trabajas en el sector tecnológico es simple: vender tu tiempo en lugar de vender un modelo de negocio. Muchos comienzan facturando por horas, sesiones de soporte o entregas personalizadas. Y sin darse cuenta, replican exactamente el mismo esquema que tenían como empleados, pero sin los beneficios de la relación de dependencia.

Si tú tienes que vender, entregar, resolver, configurar y responder cada correo técnico, entonces no tienes un negocio. Tienes autoempleo con factura. Y ojo, no tiene nada de malo si sabes que es solo una fase de validación temporal. El problema real aparece cuando esta trinchera operativa se vuelve permanente.

EL MAPA PARA TRANSFORMAR EL NEGOCIO

¿Quieres transformar esa realidad y construir un negocio tecnológico real que no dependa de tu presencia física constante? Como explico en mi libro *Negocios Tecnológicos*, el mapa consta de cuatro pasos fundamentales que debemos estructurar con rigor estratégico:

1. Paquetiza tu experiencia: que el cliente compre una solución concreta, con fases, tiempos y resultados predecibles, no tu tiempo por hora.
2. Estandariza lo repetible: si hay un proceso de diagnóstico, configuración técnica o capacitación que haces una y otra vez, ármalo como



un proceso estandarizado, escribe el paso a paso o grábalo.

3. Deleгалo operativo: no todo lo que hace tu negocio requiere de tu cabeza brillante. Si la configuración básica la puede hacer un técnico junior entrenado con tu método, sácala de tu agenda.

4. Automatiza lo que puedas: el contacto inicial, el cobro de abonos recurrentes, el seguimiento de proyectos y todo lo que te saque de la trinchera operativa, suma.

No sé si te diste cuenta de la magnitud de lo que te acabo de decir, pero este es un dato que vale oro. Te acabo de definir cuál es tu verdadero trabajo como líder o dueño del negocio en este modelo.

Tu trabajo real es estar afuera, abriendo puertas, cazando nuevas cuentas, salvando oportunidades estratégicas y diseñando el sistema. Tu trabajo no es apagar incendios operativos que tu propio método debería resolver solo.

Mira a los grandes referentes del mercado de servicios. Las grandes consultoras tecnológicas como Accenture o prestigiosos estudios de

diseño como IDEO no venden horas de sus socios. Venden procesos probados, reputación de marca, equipos entrenados y resultados tangibles. Esa es la gran diferencia entre ser un integrador o consultor independiente que corre exhausto todo el día, y construir una marca de servicios con peso y estructura propia.

DEL TIEMPO AL SISTEMA: LA DECISIÓN ES TUYA

Vender servicios en nuestra industria no es el problema; el problema es quedarse atrapado en un modelo que depende al 100% de tu energía diaria. Lo paradójico de esta trampa es que cuanto mejor te va y más clientes cierras, más te atas y menos libre eres. Cada nuevo abono, cada llamada de soporte y cada implementación pasa a depender de tu disponibilidad horaria. Y tu tiempo, lógicamente, tiene un límite físico insalvable.

Para dar el salto real, la pregunta clave que debes hacerte hoy no es cuántos clientes más puedes atender tú solo esta semana. La pregunta estratégica que va a marcar tu futuro es:

¿Quieres seguir intercambiando tu tiempo por dinero, o prefieres usar tu tiempo hoy para diseñar un sistema que facture incluso cuando decidas irte de vacaciones?

Ese es el momento exacto en el que decides dejar de ser el negocio para empezar a construir uno. Es el salto mental que te permite multiplicar tu impacto con estructura, escalabilidad y, por sobre todas las cosas, libertad real. ■

"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 9108648996

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

Acuerdo con el Instituto Universitario de Seguridad

Iniciativas técnicas y académicas forman parte de la cooperación entre la Cámara y el IUSE, que incorpora un beneficio exclusivo para socios CASEL. La entidad volvió a reunirse con sus pares en una mesa de trabajo en Santa Fe y organizó Conecta Córdoba, jornada de networking e intercambio de experiencias



La Cámara Argentina de Seguridad Electrónica firmó de un convenio de cooperación con el Instituto Universitario de Seguridad (IUSE), orientado a fortalecer la vinculación institucional y promover acciones conjuntas en materia de formación, capacitación e investigación.

El acuerdo fue suscripto por el presidente de CASEL, Sebastián Enrique Casón, y el Vicerrector del IUSE, Dr. Gabriel Esteban Unrein, quien recibió a las autoridades de la Cámara en el marco de un encuentro institucional. Este convenio establece un marco de colaboración para el desarrollo de iniciativas académicas y técnicas en áreas de interés común, con el objetivo de contribuir a la profesionalización del sector y al fortalecimiento de las capacidades de los recursos humanos vinculados a la seguridad electrónica.

En este sentido, se incorpora un beneficio exclusivo para los socios de CASEL, quienes podrán acceder a una bonificación del 50% en el valor de las cuotas de las Diplomaturas dictadas por el IUSE, abonando únicamente la matrícula correspondiente, conforme a las condiciones establecidas.

Asimismo, ambas instituciones trabajarán de manera articulada en el desarrollo de una agenda institucional conjunta, que incluirá acciones de formación, intercambio y generación de conocimiento, con especial proyección hacia Intersec 2026.

A través de este tipo de iniciativas, CASEL continúa impulsando espacios de articulación con el ámbito académico, promoviendo el desarrollo sostenible y la jerarquización del sector de la seguridad electrónica en la Argentina.

MESA DE TRABAJO SEGURIDAD PÚBLICA Y PRIVADA

El pasado 13 de mayo se llevó a cabo la tercera mesa de trabajo entre representantes de la seguridad pública y privada, en el marco del tratamiento e implementación de la nueva Ley de Seguridad Privada de la Provincia de Santa Fe. El encuentro se desarrolló en la sede Rosario del Ministerio de Seguridad provincial y dio continuidad al trabajo conjunto iniciado meses atrás. Participaron representantes de CEMARA, CASEL, CASES, CERSAT y CAESI. En representación de CASEL asistieron Mariana Gilli y Marisol Díaz.

Por parte del Ministerio de Seguridad estuvieron presentes Karina Chumpitaz, Subsecretaria de Articulación y

Enlace con el Sector Privado; Pablo Polito, Director Provincial de Atención de Emergencias 911; Ramiro Galassi, Director Provincial de Estadística Criminal; y Alfredo Lorenzatto, Coordinador 911 Centro Norte de la Provincia de Santa Fe.

Durante la jornada se informó que la reglamentación de la nueva normativa no será única ni definitiva, sino que se desarrollará de manera progresiva y podrá adecuarse en función de las necesidades que surjan durante su implementación. Además, las autoridades señalaron que, si bien el área de Legales no permite una participación conjunta directa en la redacción normativa, serán

consideradas las propuestas y observaciones presentadas por las cámaras en las reuniones previas.

Entre los principales temas abordados, se destacó el análisis del protocolo de verificación de eventos previo al despacho del 911, el registro de empresas del sector y la futura implementación de la declaración de objetivos, herramienta que tendrá como finalidad optimizar la geocalización y mejorar los tiempos de arribo de los móviles. También se informó que el Ministerio trabajará junto a las cámaras en un comunicado de concientización dirigido a la comunidad, con el objetivo de promover el uso responsable de los sistemas de alarmas y contribuir a la reducción de despachos innecesarios del 911.

Otro de los puntos tratados fue la necesidad de for-

talecer el vínculo operativo entre las centrales 911 de los distintos distritos de la provincia, especialmente en aquellos casos donde las solicitudes de despacho son realizadas desde estaciones de monitoreo ubicadas fuera de la jurisdicción correspondiente.

En ese marco, se confirmó además la continuidad del envío de estadísticas semanales a los presidentes de las cámaras, identificando objetivos con reiterados despachos de móviles.

Finalmente, los participantes destacaron el saludo del gobernador de la provincia, Maximiliano Pullaro, quien agradeció la predisposición y el compromiso del sector privado para trabajar de manera conjunta en la mejora de la seguridad y la optimización de los recursos operativos.

CONECTA CÓRDOBA

Se realizó en Córdoba Capital el Encuentro Empresario: CASEL Conecta, organizado en el marco de las actividades previas a Expo Seguridad Córdoba 2026, reuniendo a empresas, profesionales y referentes del sector de la seguridad electrónica y la protección de activos.

La iniciativa fue organizada por la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica junto a la Cámara de Empresas de Seguridad Electrónica del Centro (CESEC), la Cámara de Empresas de Monitoreo de Alarmas de la República Argentina (CEMARA), la Cámara Argentina de Protección Contra Incendios (CEMERA) y la Cámara de Empresas de Rastreo Satelital de Argentina (CERSAT), con el objetivo de generar un espacio de intercambio, actualización profesional y fortalecimiento institucional entre los distintos actores del sector.

La apertura del encuentro contó con la participación del Viceintendente de la Ciudad de Córdoba a cargo del Ejecutivo Municipal, Dr. Javier Pretto, quien brindó las palabras de bienvenida y destacó la importancia de promover espacios de articulación entre el sector público y privado. Además, estuvieron presentes el Secretario de Gestión Territorial de la Provincia de Córdoba, Agustín González; el Director de Prestadores de Seguridad Privada, Franco Fajardo; demás funcionarios provinciales y municipales; presidentes de las distintas cámaras, empresarios y asociados del sector.

Durante la jornada se desarrollaron distintas instancias de networking y actualización profesional a través de tres bloques temáticos.

El primer bloque estuvo a cargo de Alejandro Kontos, Director Ejecutivo de CASEL, quien expuso sobre el 'Ré-

gimen de Incentivo para Medianas Inversiones (RIMI) – Beneficios PyMEs', abordando herramientas de financiamiento, beneficios impositivos y oportunidades para el desarrollo de inversiones productivas.

En el segundo bloque, el Sr. Walter Grijalvo, Project Manager NFPA LATAM y Director/Fundador de Fire Safety Report, presentó una exposición vinculada a los procesos de desarrollo y actualización de normas NFPA, programas de capacitación y tendencias en protección contra incendios y seguridad humana.

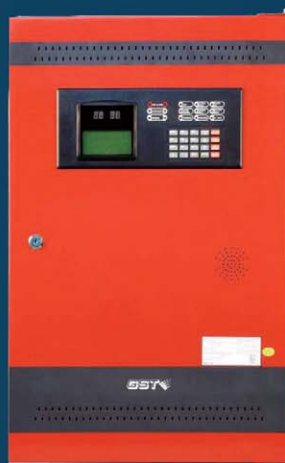
El tercer bloque estuvo a cargo del Dr. Ignacio Cocca, Director General de Seguridad Privada y Custodia de Bienes del GCBA, quien desarrolló la exposición "Rastreo satelital y el Estado: desafíos y beneficios de la integración normativa", presentando estadísticas, herramientas de integración tecnológica y experiencias de cooperación público-privada.

Por último, se llevó adelante un panel integrado por el Dr. Ignacio Cocca, Sebastián Cason, Presidente de CASEL, y Lautaro Castro, Presidente de CERSAT, donde continuaron conversando sobre la integración público-privada y los desafíos actuales del sector de la seguridad electrónica y el rastreo satelital. Además, se abrió un espacio de intercambio con todos los presentes a través de preguntas y respuestas.

La jornada finalizó con un espacio de almuerzo y networking entre los asistentes, fortaleciendo vínculos entre empresas, instituciones y referentes del sector, y promoviendo el intercambio de experiencias y nuevas oportunidades en un contexto de constante evolución tecnológica y normativa.

GST-M200

Panel de control de alarma de incendio inteligente



SIGNALING

Fire Alarm
Equipment
476P
LISTED

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 ESTÁNDARES EN
CADA PROYECTO DE SEGURIDAD**



 **FIRE-LITE ALARMS**
by Honeywell

INNOVACIÓN QUE PERDURA

Paneles, detectores, módulos,
tecnología inalámbrica Swift.



VESDA
by xtralis

DETECCIÓN POR ASPIRACION

Detección temprana, robusta
y de fácil mantenimiento.



 **NOTIFIER**
by Honeywell

UN MUNDO DE SOLUCIONES

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

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

Acuerdos con la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación

CEMARA se reunió a lo largo de junio con diferentes actores de la vida pública, con los cuales llegó a acuerdos de colaboración mutua. La Cámara recibió felicitaciones por sus 30 años de vida.

El presidente de CEMARA, Armando Marinozzi, mantuvo una reunión de trabajo con el Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía de la Nación, Lic. Christian Bauab. Durante el encuentro se analizaron distintos aspectos vinculados a la actualidad del sector, las necesidades que enfrentan las pymes en todo el país y las posibles acciones de articulación entre nuestra entidad y la máxima autoridad nacional en materia pyme. La conversación se estructuró sobre tres ejes principales:

- Avanzar en el desarrollo de un mapa federal y estadísticas específicas sobre la actividad de la seguridad privada en general y del monitoreo de alarmas en particular, generando información confiable que contribuya al diseño de políticas públicas y al fortalecimiento del sector.
- Explorar la posibilidad de que CEMARA pueda constituirse como Centro de Atención PyME (CAP), mediante la firma de un convenio de colaboración que permita acercar soluciones ágiles, medibles y accesibles a las PYMES de todo el país a través de entidades representativas como la nuestra.



• Promover la participación conjunta en actividades destinadas al ecosistema pyme nacional, facilitando tanto la presencia de CEMARA en iniciativas impulsadas por la Subsecretaría como la participación de sus autoridades en los encuentros y acciones que desarrolla nuestro sector. Antes de finalizar la reunión, Marinozzi agradeció al subsecretario Bauab, en nombre de toda la Comisión Directiva de la Cámara, por el tiempo y la predisposición brindados,

extendiéndole además una invitación para participar de futuras actividades vinculadas a la seguridad privada y a la construcción de una agenda verdaderamente federal. Por su parte, el subsecretario hizo llegar sus felicitaciones a la Comisión Directiva por los 30 años de trayectoria de la entidad y manifestó su voluntad de continuar trabajando junto a CEMARA en iniciativas de interés común para el desarrollo de las pymes argentinas.

La Cámara fortalece su agenda de trabajo con el IRAM

El presidente de CEMARA, Armando Marinozzi, visitó la sede del Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM), donde se reunió con Nicolás Siso, Gerente Comercial de Sistemas de Gestión y Agroalimentos; Fernando Kahn, Gerente de Relaciones Institucionales y Membresías; y Juan Rey, Gerente de Certificación de Servicios y Bienes de Consumo de la institución normativa.

Durante la reunión se acordó consolidar una mesa de trabajo permanente entre CEMARA e IRAM, integrada por especialistas de ambas instituciones, con el objetivo de abordar de manera periódica las cuestiones vinculadas a las normas vigentes que impactan en la actividad, promover su actualización y analizar el desarrollo de nuevas herramientas y servicios de valor para los asociados.

Asimismo, y en línea con el espíritu federal que caracteriza a nuestra entidad, IRAM extendió una invitación a todos los asociados de CEMARA para participar de las distintas jornadas, encuentros y actividades que desarrolla en las diferentes provincias del país. Antes de finalizar el encuentro, las autoridades de IRAM reconocieron el trabajo que la Cámara realiza desde hace 30 años en defensa de empresas del sector.





CEMARA profundiza vínculos institucionales con FECOBA y CAME

En la sede de FECOBA, el presidente de la Fabián Xavier Castillo, recibió al titular de la Cámara, Armando Marinozzi, en una extensa conversación sobre el rol del gremialismo empresario en la Ciudad de Buenos Aires y la importancia de la articulación entre las entidades representativas y los distintos niveles del Estado.

En su carácter de vicepresidente de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), Castillo también compartió su visión sobre la realidad que atraviesan hoy las pequeñas y medianas empresas del país y los desafíos que plantea el actual contexto económico.

Durante la reunión, FECOBA invitó a CEMARA a participar activamente de las distintas iniciativas y espacios de trabajo que impulsa la entidad, acercando a nuestros asociados herramientas, servicios y oportunidades de vinculación.

Entre ellas, se destacaron las Mesas de Trabajo Sectorial, ámbitos periódicos de intercambio entre cámaras de diferentes actividades para identificar problemáticas comunes, generar propuestas y compartir experiencias.

También se presentaron otros proyectos institucionales en desarrollo, como el tra-



bajo conjunto entre FECOBA, el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires y la Cámara Argentina de la Industria Ferial (CAIFE) para promover un polo ferial pyme en la zona sur de la Ciudad. Asimismo, se comentaron las articulaciones que FECOBA mantiene con diversos organismos nacionales, entre ellas el acuerdo con ANSES que permite brindar atención en su sede, y el trabajo conjunto con el Ministerio de Capital Humano para fortalecer la formación en oficios a través del Centro de Formación Laboral de CABA, iniciativa en la que CEMARA

fue invitada a colaborar.

Al finalizar el encuentro, Castillo hizo llegar, a través de Marinozzi sus felicitaciones a toda la Comisión Directiva de CEMARA por la gestión que viene desarrollando y por el próximo 30º aniversario de la entidad, renovando el compromiso de mantener un diálogo fluido y una agenda de trabajo conjunta.

Este tipo de articulaciones refuerzan el posicionamiento institucional de CEMARA dentro del entramado empresario nacional y amplían las oportunidades para sus asociados.

Cuarta Mesa de Trabajo Ley de Seguridad Privada

En el marco del trabajo conjunto entre el Ministerio de Seguridad de Santa Fe y las cámaras que representan al sector de la seguridad privada, se llevó a cabo la cuarta mesa de trabajo para dar continuidad al proceso de implementación de la nueva Ley de Seguridad Privada de la Provincia de Santa Fe y evaluar los avances alcanzados. Participaron representantes de CEMARA, CASEL, CASES, CAESI, CRESE y CERSAT y por el Ministerio de Seguridad santafecino el Ministro de Justicia y Seguridad, Dr. Pablo Cococcioni; la Subsecretaria de Articulación y Enlace con el Sector Privado, Karina Chumpitaz; el Secretario de Análisis y Gestión de la Información, Esteban Franco Santantino; el Director Provincial de Atención de Emergencias 911, Pablo Polito; el Director Provincial de Estadística Criminal, Ramiro Galassi; y la Subsecretaria de

Legal y Técnica Ministerio de Justicia y Seguridad provincial, Blanca Diakaki

Durante el encuentro se compartieron estadísticas comparativas desde enero de 2025, las cuales reflejan una marcada disminución en la cantidad de despachos solicitados por empresas de alarmas. Como consecuencia, se evidenció una mejora significativa en los tiempos de respuesta del Comando, cumpliéndose así uno de los principales objetivos planteados por el Ministerio para optimizar la atención de las emergencias y fortalecer la seguridad de los ciudadanos.

Respecto de la reglamentación de la nueva Ley de Seguridad Privada, se informó que el proceso continuará desarrollándose de manera gradual. En una primera etapa, se avanzará únicamente con la reglamentación correspondiente al Registro de Prestadores del Servicio de Monitoreo, cuya finalidad

será censar e identificar a las empresas que desarrollan la actividad.

El Ministerio manifestó que este registro permitirá conocer la totalidad de los prestadores y detectar aquellos que no se encuentren alineados con el objetivo común de reducir los despachos originados por falsas alarmas.

Por su parte, los representantes de las cámaras reiteraron la importancia de incorporar dentro de la reglamentación el protocolo de verificación de eventos previo al despacho del 911, considerándolo una herramienta fundamental para consolidar resultados.

Asimismo, quedó planteada la necesidad de continuar analizando la problemática que presentan las empresas que ofrecen rastreo satelital cuando las estaciones de monitoreo se encuentran ubicadas fuera de la provincia, apuntando a mecanismos que permitan contactar a la central del 911.





*Máxima
calidad de
producción.*

*Mejor relación
costo beneficio.*

*Normas y
Especificaciones.*

**Fabricación
y Producción**
de cables
especiales



¿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



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 - #14 - Agosto 2026

CAPACITACIÓN PARA UN SECTOR EN PERMANENTE EVOLUCIÓN

Uno de los pilares de la gestión fue la formación continua de empresas y profesionales. En abril, CERSAT reactivó su Ciclo de Charlas Legales junto al Estudio Jurídico Amuchástegui & Candia con una primera jornada dedicada al análisis de la Reforma Laboral 2026 y sus implicancias para las empresas vinculadas a la seguridad electrónica y el rastreo satelital.

La propuesta tuvo continuidad el 11 de junio con un segundo encuentro que profundizó aspectos clave del nuevo marco normativo, como el Fondo de Asistencia Laboral (FAL), las nuevas modalidades de contratación y el régimen de enfermedad inculpable, brindando herramientas concretas para facilitar la adaptación de las organizaciones.

El compromiso con la profesionalización también se reflejó el 18 de junio en la realización de la capacitación "Presentación Operativa para la Habilitación de Empresas de Rastreo Satelital", a cargo de la Lic. Jesica Ariza, donde se abordaron los requisitos establecidos por la Ley 5688, los procedimientos administrativos para la habilitación de empresas y el rol del Responsable Técnico.

A esta agenda se sumó un paso institucional de especial relevancia: la firma, el 12 de junio, del convenio con el Instituto Superior de Seguridad Pública (ISSP) para el desarrollo del Curso de Técnicas de Instalación de Objetivos Móviles en el Ámbito de la Seguridad Privada, iniciativa que contribuirá a formar nuevos perfiles técnicos especializados y elevar los estándares de calidad de la actividad.



INNOVACIÓN Y CONOCIMIENTO PARA ANTICIPAR LOS DESAFÍOS

La generación y difusión de conocimiento continúa siendo otro de los ejes centrales de la Cámara.

Durante este período se anunció el regreso del Ciclo de Webinars Técnicos CERSAT 2026, una propuesta que permitirá a las empresas asociadas presentar desarrollos tecnológicos, soluciones innovadoras, casos de éxito y experiencias operativas, generando un espacio permanente de actualización.

En paralelo, CERSAT puso a disposición de sus aso-

ciados dos informes estratégicos elaborados por empresas del sector. El primero, desarrollado por DREINET, analiza las tendencias que marcarán el futuro de la telemática y la video-movilidad inteligente en Argentina. El segundo, elaborado por CYBERMAPA, profundiza sobre la aplicación de la inteligencia artificial al monitoreo predictivo de objetivos móviles, aportando una visión innovadora sobre la evolución de la industria.

REPRESENTACIÓN INSTITUCIONAL Y CONSTRUCCIÓN DE POLÍTICAS PARA EL SECTOR

Además de impulsar la capacitación, CERSAT continuó fortaleciendo su rol como entidad representativa de la industria. Para ello, el 23 de abril último se realizó una nueva Reunión Abierta de Socios, espacio donde la Comisión Directiva presentó los avances de gestión, compartió los principales proyectos institucionales y analizó junto a las empresas asociadas los desafíos actuales del sector.

Uno de los principales frentes de trabajo continúa siendo la implementación de la nueva Ley de Seguridad Privada de la provincia de Santa Fe. En ese marco, representantes de la Cámara participaron el 13 de mayo de una nueva Mesa de Coordinación Intercámaras convocada por el Ministerio de Seguridad provincial, donde se trabajó sobre protocolos de verificación para el sistema 911, procesos de geolocalización, coordinación entre centrales de monitoreo y organismos de respuesta, además de acciones destinadas a



optimizar el uso de los recursos públicos. La agenda tuvo continuidad durante los primeros días de julio con la participación de CERSAT en la cuarta Mesa de Trabajo para la implementación de la normativa, junto a las principales cámaras representativas de la seguridad electrónica del país, consolidando un espacio permanente de diálogo entre el sector privado y el Estado.

PRESENCIA FEDERAL Y FORTALECIMIENTO DE VÍNCULOS

La presencia institucional en los principales espacios de encuentro de la industria también formó parte de la estrategia desarrollada durante este período.

CERSAT participó de Expo Seguridad Córdoba 2026, uno de los eventos más importantes del país para la seguridad electrónica, donde acompañó las principales tendencias tecnológicas y mantuvo encuentros con empresas, fabricantes, integradores y organismos públicos.

En ese mismo marco, representantes de la Cámara participaron del Encuentro Empresario Córdoba 2026 y realizaron una visita institucional a Warrior, empresa asociada a CERSAT, fortaleciendo el vínculo con sus socios y promoviendo el intercambio de experiencias y buenas prácticas.

Asimismo, la Cámara confirmó su participación

como Auspiciante Institucional de Intersec Buenos Aires 2026, reafirmando su compromiso con el principal encuentro latinoamericano dedicado a la seguridad integral y las tecnologías aplicadas. Del 2 al 4 de septiembre de 2026, en La Rural, Predio Ferial de Buenos Aires.

Más información en: www.intersec.com.ar



UNA CÁMARA QUE ACOMPAÑA LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR

La agenda desarrollada durante estos meses refleja una gestión orientada a generar valor para toda la industria. Capacitación permanente, representación institucional, articulación con organismos públicos, fortalecimiento del vínculo con las empresas e impulso a la innovación forman parte de una estrategia que busca consolidar un sector cada vez más profesional y preparado para los

desafíos del futuro.

Con esta visión, CERSAT continúa afianzándose como la entidad referente del rastreo satelital y la seguridad electrónica en Argentina, promoviendo el desarrollo de estándares, impulsando espacios de cooperación y generando oportunidades para que empresas y profesionales crezcan en un mercado en constante evolución.



Baterías importadas para motos (ácido y Gel)

Aplicables en motocicletas, grupos electrógenos, etc.

BATERÍAS NACIONALES PARA ENERGÍA SOLAR Y EÓLICA

De 12 Volt 105 ah y 6 Volt 225 ah



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

Se recomienda su uso sólo en alarmas.

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 Eléctricos



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.



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 (C1184AB)
+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 honorem. Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



Negocios de Seguridad es medio de difusión de las actividades de CASSEL

www.casel.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

91 AJAX SYSTEMS

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

80 ASECC

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

01 BIG DIPPER

2/3 +54 11 5278-0022
4/5 ventas@bigdipper.com.ar
8/9 www.bigdipper.com.ar

52 BYKOM

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

84 CABLE FACTORY

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

27 CIP SEGURIDAD

0800 888-0036
+54 9 11 3491-0036
www.cipseguridad.com.ar

5T CYGNUS

BT +54 11 5277-4441
06 info@cygnus.la
07 www.cygnus.la

85 DCM SOLUTION

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

47 DEITRES

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

24 DEXA SEGURIDAD

25 +54 11 4756-0709
ventas@dexa.com.ar
www.dexa.com.ar

71 DIALER SEGURIDAD

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

67 DIGIFORT

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

20 DMA

21 +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

15 DX-CONTROL

16 +54 11 4647-2100
17 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

57 DYNAMO IOT

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

60 ELCA SEGURIDAD

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

30 FIESA

31 +54 11 5628-1700
contacto@fiesla.com.ar
www.fiesla.com.ar

72 FPS

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

35 FULLVISION

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

58 GARNET TECHNOLOGY

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

23 GETTERSON ARGENTINA

51 +54 11 3220-7600
69 ventas@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar

40 GRUPO MARETEC

41 +54 11 7078-2021
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

12 HELLGRÜN

13 +54 911 2617-3712
ventas@hellgrun.com.ar
www.hellgrun.com.ar

70 HIKVISION ARGENTINA

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

51 INIM

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

92 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

48 JRI SEGURIDAD

49 +54 223 475-8874 MDP
+54 11 3403-1434 CABA
www.jriseguridad.com.ar

33 KEEPER

+54 9 351 238-7132
info@keeper.com.ar
www.keeper.com.ar

53 KIWATEC

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

ED 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

ED NUBECALL

+54 11 5217-5610
snigro@nubecall.xyz
www.nubecall.xyz

63 ORION PAGOS

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

19 POWERSA

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

43 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

44 RED GPS

45 +54 11 5192-5580
contacto@redgps.com
www.redgps.com

29 RNDs

34 +54 911 7501-3776
89 info@rnds.com.ar
linktr.ee/negociosdeseguridad

88 RISTOBAT

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

66 SEGTEC

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

61 SF TECHNOLOGY

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

14 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

39 USS

+54 11 7626-7347
dsaveika@uss.com.ar
tiendagps.uss.com.ar

56 VIGILIA

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

69 ZKTECO ARGENTINA

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

instagram.com/negociosdeseguridad



X (Twitter)

x.com/noticiasrnds



Issuu

issuu.com/negociosdeseguridad/docs



Telegram

@negociosdeseguridad



facebook

facebook.com/negociosdeseguridad



LinkedIn

linkedin.com/company/negociosdeseguridad/



Foro NDS

groups.google.com/group/negociosdeseguridad



WhatsApp

+54 911 7501-3776

AJAX

PROTECCIÓN CONTRA INTRUSIONES PARA EXTERIORES

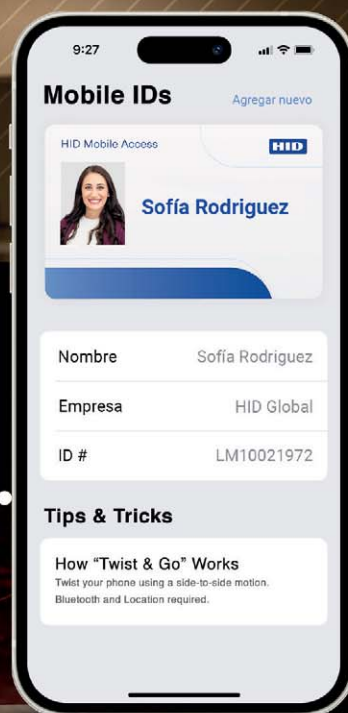


www.ajax.systems

Mobile Access

TU CELULAR
también puede ser
TU CREDENCIAL

Más seguro y cómodo.



Combiná Mobile Access de HID con nuestras Pasarelas Motorizadas y administrá Tiempo y Asistencia, Accesos y Visitas desde el Software INWeb, una única plataforma para toda tu operación.

Las Pasarelas Motorizadas son compatibles con múltiples tecnologías de identificación.



Reconocimiento
Facial



Biometría
por Huella



Tarjetas
RFID



Códigos
QR y DNI



Credenciales
Mobile

Porque la mejor tecnología es la que se adapta a tu proyecto.

in **intelektron**