

# CUADERNOS DE SEGURIDAD

Núm. 308 • FEBRERO 2016 • 10 euros

 PUNTOSEGURIDAD.com

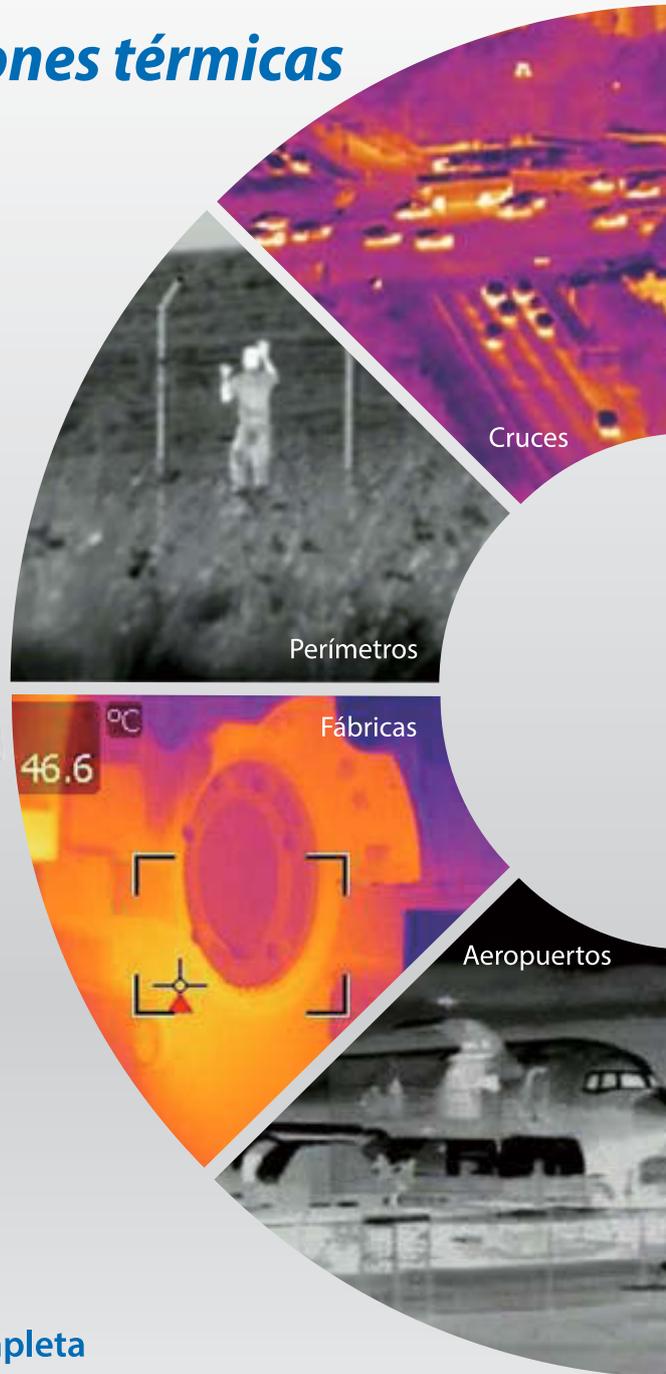
**SICUR:  
tomamos el  
pulso al sector**



**Security Forum 2016, en marcha**

# Detección en Oscuridad Total

— Soluciones térmicas



• Análisis inteligente de vídeo



• Medición de temperatura



• Salida Tri-híbrida: IP/ HDCVI/ Analógico



• Solución & Monitorización Térmica Completa

España



IPTECNO

Portugal



CE FC CC UL ROHS ISO 9001:2000



**DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.**

No.1199 Bin'an Road, Binjiang District, Hangzhou, China. 310053  
Tel: +86-571-87688883 Fax: +86-571-87688815  
Email: overseas@dahuatech.com  
www.dahuasecurity.com



International Security,  
Safety and Fire Exhibition  
23-26 Feb, 2016 Feria de Madrid  
**Booth:10D18**

## SALÓN INTERNACIONAL DE LA SEGURIDAD. SICUR 2016

# Una visión actual del sector de la seguridad

Dos grandes citas marcarán las agendas de este 2016 recién estrenado. Por una parte el Salón Internacional de la Seguridad, SICUR 2016, un encuentro que cada dos años nos sirve para tomar el pulso al sector, y en estos momentos mucho más, por los efectos de la actual situación económica. Arranca esta 20 edición con el objetivo de hacer de la visita a la feria «un interesante recorrido por el mundo de la seguridad en sus diferentes facetas», así lo asegura María Valcarce, directora del salón, quien además explica que si por algo se distingue es por su papel como «plataforma de presentación» de productos, equipos, soluciones y servicios en materia de prevención y protección, donde la tecnología es una característica inherente.

SICUR 2016, que se celebra del 23 al 26 de febrero, contará con más de 1.350 empresas participantes de 19 países –según datos ofrecidos por la organización al cierre de esta edición– de todas las áreas: seguridad contra robo, intrusión y agresión; seguridad contra incendios; seguridad laboral, seguridad contra riesgos naturales; seguridad nuclear; seguridad de la información; emergencias, etc. La oferta de SICUR se presentará en distintas áreas monográficas: Seguridad contra Incendios y Emergencias, Seguridad Privada y Seguridad Pública, Seguridad Laboral, y el sector de Defensa, con el objetivo de configurar un espacio integral y altamente innovador en materia de prevención y protección.

Además, el contenido de SICUR se complementa con el desarrollo de un completo programa de actividades con contenidos divulgativos, exposiciones, exhibiciones, demostraciones operativas, así como un espacio para el análisis y el debate de temas de máxima actualidad, Foro Sicur, que contribuirá, tal y como explica María Valcarce, «al conocimiento, formación y debate de los distintos perfiles profesionales que visitan la feria». Y es que el Salón Internacional de la Seguridad sigue manteniendo intacto su espíritu de ofrecer una visión actual del sector de la seguridad desde una perspectiva integral.

Como también ofrecerá, tres meses después, Security Forum 2016, un escenario para el intercambio de conocimiento y presentación de tendencias e innovación, que se celebrará el 25 y 26 de mayo en Barcelona, y cuya organización sigue avanzando en sus contenidos. El salón contará de nuevo con una zona de exposición con áreas sobre CCTV, integración de sistemas, seguridad física, seguridad lógica, control de accesos, IP/REDES y, además, como novedad, el congreso Security Forum se desglosará en dos sesiones diferenciadas: Global Day, dedicada a la seguridad global, donde los asistentes podrán descubrir desde una visión multidisciplinar aspectos y perfiles de gran interés como son los *insiders*, el perfil del delincuente del siglo XXI o las últimas tendencias en coaching para departamentos de seguridad; y Cyber Day, centrada en la ciberseguridad, con temas sobre la protección de la información, los delitos informáticos y los nuevos retos y amenazas en la protección de infraestructuras.

## 3 EDITORIAL

— SICUR 2016: una visión actual del sector de la Seguridad.

## 8 SECURITY FORUM

— Security Forum 2016, empieza la cuenta atrás.

## 12 EN PORTADA

**SICUR 2016:** Las empresas toman la palabra.

Nadie mejor que ellos conoce cómo está la situación actual del sector. ¿Cómo sigue afectando la situación de crisis económica por la que atraviesa nuestro país? ¿Qué deparará 2016 a la industria y el mercado del sector de la Seguridad? ¿Cómo afectará el nuevo Reglamento de Seguridad Privada a las empresas del sector? Estas y otras cuestiones, son el punto central de las conversaciones actuales de los empresarios de este sector. Opiniones que reflejan parte de optimismo, pero también unas dosis de incertidumbre. En estas páginas, CUADERNOS DE SEGURIDAD ha querido pulsar la opinión de los em-

presarios, para conocer con qué dificultades se encuentra hoy en día el sector, así como qué herramientas deberían ponerse en marcha para reactivar la economía en el ámbito de la seguridad.

### ENTREVISTAS:

- **Neo.** Spain Coordinator. Hikvision.
- **Pedro Díaz Pintado.** Director Business Development. Securitas.
- **Departamento de Marketing.** Dahua.
- **Jesús M<sup>a</sup>. Daza.** Director General de la División Building Technologies. Siemens

- **Juan Luis Brizuela.** Director de Desarrollo de Negocio para el Sur de Europa. Axis Communications.
- **José Francisco Cruz Cantero.** Sales Manager Iberia. Vanderbilt International España.
- **Javier Tallón.** Director Comercial. FF Videosistemas Geutebrück.
- **Roberto Torreggiani.** Departamento Técnico Comercial. Tecnoalarm.
- **Joan Balaguer.** Director Comercial. Grupo Iptecno.
- **Alfredo Gutiérrez.** Business Development Manager para España y Portugal. Mobotix AG.
- **Teo Fúnez.** Director de Marketing. Casmar Electrónica, S.A.
- **Borja García -Albí.** VP LATAM & Iberia. Risco Group.
- **Eduardo Ortiz.** NVS Sales Manager. Canon.
- **Txema Elizaran.** Gerente. AGA.
- **José Torner.** Director General. Hommax.
- **José Luis Romero.** General Manager Spain and Portugal. Samsung Techwin Europa.
- **Tomás García Martín.** Director Comercial. Euroma.
- **Vicente Soriano Navarro.** Director



© Sergey Nivens/ Dollar Photo Club

# CUADERNOS DE SEGURIDAD

www.puntoseguridad.es

Nº 308 • FEBRERO 2016

## Peldaño

Avda. del Manzanares, 196 • 28026 MADRID  
www.peldano.com

**Presidente:** Ignacio Rojas.  
**Gerente:** Daniel R. Villarraso.  
**Director de Desarrollo de Negocio:** Julio Ros.  
**Directora de Contenidos:** Julia Benavides.

**Directora de Marketing:** Marta Hernández.  
**Director de Producción:** Daniel R. del Castillo.  
**Director de TI:** Raúl Alonso.  
**Coordinación Técnica:** José Antonio Llorente.  
**Jefa de Administración:** Anabel Lobato.

**Director Área de Seguridad:** Iván Rubio Sánchez.  
**Redactora jefe de Seguridad:** Gemma G. Juanes.  
**Redacción:** Arantza García, Marta Santamarina.  
**Publicidad:** publi-seguridad@peldano.com Emilio Sánchez.  
**Imagen y Diseño:** Eneko Rojas.  
**Producción y Maquetación:** Miguel Fariñas, Débora Martín, Verónica Gil, Cristina Corchuelo.

**Distribución y suscripciones:**  
Mar Sánchez y Laura López.  
Horario: de 9,00 a 14,00 y de 15,00 a 18,00 horas  
Viernes: de 8,00 a 15,00 (suscripciones@peldano.com)  
**Redacción, administración y publicidad**  
Avda. Manzanares, 196 - 28026 Madrid  
Tel.: 91 476 80 00 - Fax: 91 476 60 57  
Correo-e: cuadernosdeseguridad@peldano.com

**Fotomecánica:** MARGEN, S. L.  
**Impresión:** ROAL, S. L.  
**Printed in Spain**  
**Depósito Legal:** M-7303-1988  
**ISSN:** 1698-4269  
**Precio:** 10 €. Precio suscripción (un año, 11 núms.) 93 €, (dos años, 22 núms.) 165 € (España).

«Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45)».



**EDICIONES PELDAÑO, S. A., TAMBIÉN EDITA:**  
Instalsec, Panorama Camping (profesional), Mab Hostelero, Hh Equipamiento Sociosanitario, TecnoHotel, Anuario Mab Oro, www.puntoseguridad.com

De conformidad con lo dispuesto por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal y el Real Decreto 1720/2007, le informamos que sus datos están incorporados a un fichero responsabilidad de Ediciones Peldaño, S. A., y que serán tratados con la finalidad de gestionar los envíos en formato papel y/o digital de la revista, de información sobre novedades y productos relacionados con el sector, así como poder trasladarle, a través nuestro o de otras entidades, publicidad y ofertas que pudieran ser de su interés. Si no está de acuerdo, o si desea ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición puede dirigirse a Ediciones Peldaño, S. A., Avda. Manzanares, 196. 28026 Madrid o al correo electrónico distribucion@peldano.com

de Negocio de Primion Digitek y CTO. Grupo Primion.

- **Jorge Barrondo.** Director General. Saborit International.
- **Josean Díez.** Director Comercial en SKL.
- **Javier Rodrigo.** Gerente de Conacctel.
- **Laura Alcázar Moratilla.** Directora de Marketing y Distribución. ST/SEI-SCM ST/SEI-SDI. Bosch Security Systems, SAU.
- **Alberto Bernabé.** Consejero Delegado. CCTV Center.
- **Juan Antonio Cabrerizo.** Gerente Grupo Quantum.
- **Mario Lombán Rodríguez.** Director de Tráfico y Seguridad. 3M
- **Concepción Cortés.** Regional Sales Manager Iberia (España y Portugal) y LATAM. Comnet.
- **Antonio López.** Director General. Sti Card.
- **Roberto Rivas.** Gerente. Telectrisa.

## 99 SEGURIDAD

### ENTREVISTAS:

- **Pedro Sanz.** Director General de TECOSA (División Building Technologies-Grupo Siemens).
- **Alfonso Bilbao y Enrique Bilbao.** Socios fundadores de Cuevaivalente.
- **Coral Aguilar Castillejo.** Socia y Administradora. Cyrasa Seguridad.



- **Carlos Valenciano.** Sales Manager. SMARTair España. Tesa ASSA Abloy.

### ARTÍCULOS:

- Tecnología de sensores multifocal, protección óptima, por departamento Panomera Multifocal Sensor Systems. Dallmeier.
- Soluciones de Visión Térmica (Soviter): Los mayores especialistas en tecnología de imagen térmica.
- Acercamiento a la deontología profesional en la seguridad privada (II), por **José María García de Prado.**
- Tecnofuego-Aespi: El Día del Foc fijó el debate en la inspección de la SCI.

## 125 C.S. ESTUVO ALLÍ

- Asamblea General Ordinaria y Cena anual ADSI.

## 127 ACTUALIDAD

- José Manuel Prada, designado director de Seguridad de SENER.
- ACAES: nueva Junta de Gobierno.
- Hikvision alcanza el segundo puesto en «Security 50» en 2015, según la revista A&S.
- RISCO Group Iberia se hace cargo de la región de latinoamérica.
- Cuarta edición del Día Català de la Seguretat Privada.
- Tesa ASSA ABLOY publica en su web el impacto mediambiental de sus productos.
- I Congreso Nacional de Formación Reglada en Seguridad Privada.

## 130 EQUIPOS Y SISTEMAS

- Visiotech: nueva cerradura inteligente biométrica y autónoma, Anviz L100K.
- ATA 98 Seguridad continúa innovando el mercado de la vídeo vigilancia.
- Axis Communications: cámara de red térmica tipo bullet para exterior.
- Dahua: serie de cámaras de red térmicas inteligentes.



MI LLAVE ES SMART.



>> INFOZERO1-ES@ISEO.COM



ISEO les espera en SICUR:  
PABELLON 10  
STAND 10E03



iseo.com

# ÍNDICE DE EMPRESAS CITADAS EN ESTA EDICIÓN

Datos de contacto de las empresas y entidades citadas en esta edición.



## ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Aforsec	43
Alai Secure	71
Arquero	51
Axis	29
By Demes	35
Canon	55
Casmar	49
Connectel	83
Cotelsa	77
Cuevaliente Ingenieros	81
Dahua	2ª Cubierta
Dallmeier	39
Detnov	87
Dictator	103
Diid	79
Digitel	61
Dorlet	45
Euroma Telecom	65
F.F. Videosistemas	19,21, 67
Ferrimax	107
Fujinon	13
Grupo Aguilera	3ª Cubierta
Hikvision	4ª Cubierta, 15, 17
Hommmax	63
I Congreso Formación en Seguridad	111
Iptecno	41
Iseo Ibérica	5
LSB	75
Mecanizados Argusa	95
Mobotix	44
Morse Watchmans	37
Optimus	93
Risco Group	53
Saborit International	105
Samsung	91
Securitas	7
Securitas Direct	31
Security Forum	9
Seguridad Integral Canaria	89
SKL	57
Talleres AGA	85
Techco Security	23
Tecnoalarm	46,47
Tecosa	25
Tyco Integrated Fire & Security	11
Vanderbilt	33
Visiotech	27
Western Digital	73

EMPRESA	PAG.	TELÉFONO	WEB
3M	90	913216416	www.3m.com/es/seguridad
Aforsec	43	986220857	www.aforsec.com
Alai Secure	71	902095196	www.alaisecure.com
Arquero	51	902544504	www.arquero.es
Ata 98	130	931721763	www.ata98.com
Axis Communications	28, 29,131	918034643	www.axis.com
Bosch Security Systems	60	902121497	www.boschsecurity.es
By Demes	35	934254960	www.bydemes.com
Canon	54,55	915384500	www.canon.es
Casmar	48,49	933406408	www.casmar.es
CCTV Center	84	961321101	www.cctvcentersl.es
Comnet	92	4401133076400	www.comnet.net
Connectel	80,83	914893961	www.impro.net
Cotelsa	77,78	915662200	www.cotelsa.es
Cuevaliente Ingenieros	81,108	918047364	www.cuevaliente.com
Cyrasa	99	902194749	www.cyrasa.com
Dahua	2ª Cub., 22,131	865718768883	WWW.dahuasecurity.com
Dallmeier	39,116	915902287	www.dallmeier-electronic.com
Detnov	87	933716025	www.detnov.com
Dictator	103	937191314	www.dictator.com
Diid	79	902565733	www.diid.es
Digitel	61,69	934774770	www.digitel.es
Dorlet	45	945298790	www.dorlet.com
Euroma Telecom	64,65	915711304	www.euroma.es
F.F. Videosistemas - Geutebrück	19,21, 36,67	902998440	www.geutebrucksain.com
Ferrimax	107	934601696	www.ferrimax.com
Fujinon	13		www.fujifilm.eu/fujinon
Grupo Aguilera	3ª Cubierta	917545511	www.aguilera.es
Grupo Quantum	88	935726218	www.grupoquantum.es
Hikvision	4ª Cub., 14,15, 17,127	917371655	www.hikvision.com
Hommmax	62,63	961594646	www.hommmaxsistemas.com
I Congreso Formación en Seguridad	111	981592333	www.congresoformacionseguridadprivada.es
Iptecno	40,41	902502035	www.iptecno.com
Iseo Ibérica	5	918843200	www.iseo-iberica.es
LSB	75	913294835	www.lsb.es
Mecanizados Argusa	95	934247545	www.argusa.com
Mobotix	44	911115824	www.mobotix.com
Morse Watchmans	37	1159671567	www.morsewatchmans.com
Optimus	93	932282078	www.optimus.es
Risco Group	52,53, 128	914902133	www.riscogroup.es
Saborit International	70,105	913831920	www.saborit.com
Samsung Techwin	59,91	916517507	www.samsungsecurity.co.uk
Securitas	7,18	902100052	www.securitas.es
Securitas Direct	31	916023300	www.securitasdirect.es
Security Forum	9	914768000	www.securityforum.es
Seguridad Integral Canaria	89	902226047	www.seguridadintegralcanaria.com
Siemens	24	915148000	www.siemens.es
SKL	57,74	943711952	www.skl.es
Soviter	112	912411100	http://soviter.com
STI Card	96	913274474	www.sticard.com
Talleres Aga	56,85	943790922	www.aga.es
Techco Security	23	913127777	www.techcosecurity.com
Tecnoalarm	38,46,47	936622417	www.tecnoalarm.es
Tecosa	25,104	915147500	www.tecosa.es
Telectrisa	98	987413334	www.telectrisa.com
Tesa	114, 129	943669100	www.tesa.es
Tyco Integrated Fire & Security	11	916313999	www.tyco.es
Vanderbilt	32,33	911799770	www.vanderbiltindustries.com
Visiotech	27-130	911883611	www.visiotech.es
Western Digital	73	33170744625	www.wdc.com



## Su tranquilidad es nuestra prioridad



Tecnología



Vigilancia  
Mobile



Soluciones de  
Video Remoto



Vigilancia  
Presencial



Protección  
Contra Incendios

La combinación de la tecnología inteligente y de nuestros conocimientos sobre seguridad hace posible una eficacia sin precedentes a la hora de proteger sus instalaciones 24 horas los 7 días a la semana.

Más información en

902 10 00 52

info@securitas.es  
www.securitas.es

EL ENCUENTRO SE CELEBRARÁ EL 25 Y 26 DE MAYO EN BARCELONA

# Security Forum 2016, empieza la cuenta atrás

Bajo el lema «Ver para Crear», el Congreso de Security Forum se articulará en dos sesiones diferenciadas: Global Day y Ciber Day

A poco más de tres meses para su celebración, Security Forum 2016 va tomando forma. Por un lado, las empresas del sector de la Seguridad continúan reservando sus espacios en el área de exposición, lo que augura los mejores resultados en lo que a número de expositores y visitantes se refiere, y los Premios Security Forum siguen recibiendo trabajos. Bajo el lema «Ver para Crear» el Congreso Security Forum 2016, se desglosará por primera vez en dos sesiones diferenciadas: Global Day y Ciber Day.

**C**ONSOLIDADO ya como un espacio de networking, esta nueva edición sigue apostando por la innovación y los nuevos valores empresariales en el sector de la Seguridad. Y es que a poco más de tres meses de

su celebración Security Forum volverá a convertirse en un evento ágil, flexible y orientado a la innovación y desarrollo, que sigue respondiendo una edición más al espíritu emprendedor y audaz que caracteriza a las empresas y pro-

fesionales del sector de la Seguridad, y que apuesta por reforzar el tejido empresarial de un sector en continua evolución, que demanda nuevos escenarios de plataformas de negocio e intercambio de conocimiento.

El encuentro contará de nuevo en esta edición con una zona de exposición con áreas sobre CCTV, integración de sistemas, seguridad física, seguridad lógica, control de accesos, IP/REDES...; paneles de expertos, con charlas de transferencia tecnológica entre las empresas que aportan soluciones tecnológicas y los profesionales de la gestión, consultoría e instalación de sistemas; etc.

## Global Day y Ciber Day

Y respecto al Congreso, cabe destacar que se desglosará por primera vez en dos sesiones diferenciadas:

–**Global Day:** la primera jornada estará dedicada a la seguridad global. Los asistentes podrán descubrir desde una visión multidisciplinar aspectos y perfiles de gran interés como son los insiders, el nuevo perfil del delincuente del siglo XXI o las últimas tendencias en coaching para departamentos de Seguridad, así como una Mesa de Debate sobre «El empleado infiel» y otra sobre legislación en Seguridad.

–**Ciber Day:** la segunda jornada se





International Security Conference & Exhibition

**CCIB**  
Centro de Convenciones  
Internacional de Barcelona

25 y 26 de mayo  
**BCN2016**



VER PARA **CREAR**  
#SecurityForumBCN2016

 [www.securityforum.es](http://www.securityforum.es)

 [info@securityforum.es](mailto:info@securityforum.es)

 +34 914 768 000

 @SecurityForumES





## «El plazo de entrega de trabajos para los Premios Security Forum 2016 finaliza el próximo 31 de marzo»

centrará en la ciberseguridad. Temas como la protección de la información, los delitos informáticos y los nuevos retos y amenazas en la protección de infraestructuras centrarán el debate de esta edición.

Además, sigue abierta la convocatoria de los premios Security Forum, que pretenden promover y potenciar la investigación, el desarrollo y la innovación de la industria de la seguridad en España, a través del reconocimiento a los responsables de proyectos actuales de investigación en materia de seguridad, y a aquellos proyectos de carácter

significativo ejecutados, que puedan ser modelo y escaparate internacional del amplio potencial de nuestra industria.

En la categoría Premio Security Forum I+D+i puede participar cualquier miembro o equipo de investigación de departamentos de universidades o escuelas de negocio españolas y aquellos investigadores o estudiantes, cuyos trabajos de fin de carrera o actividad investigadora no esté ligada a ninguna actividad empresarial.

En el Premio Security Forum al Mejor Proyecto de Seguridad realizado en España tendrán derecho a participar

empresas que formen parte del propio proyecto y directores de seguridad.

Los premiados tendrán la oportunidad de realizar una presentación de su proyecto durante la celebración de Security Forum 2016, y el acto de entrega de premios se realizará el 25 de mayo durante una cena-cóctel.

La dotación de los premios será:

- Premio Security Forum I+D+i:
  - Primer Premio: cheque valorado en 3.000 euros + trofeo conmemorativo.
  - Finalista: Trofeo conmemorativo.
- Premio Security Forum al Mejor Proyecto de Seguridad:
  - Primer Premio: Trofeo conmemorativo.
  - Finalista: Trofeo conmemorativo.

Las memorias pueden ser enviadas hasta el día 31 de marzo de 2016.

El fallo del jurado se producirá antes del 30 de abril. ●

Fotos: Xavi Gómez

### Ficha técnica

**Fechas:** 25 y 26 de mayo de 2016.

**Horario:** de 10:00 h a 18:30 h.

**Lugar:** Centro de Convenciones Internacional (CCIB).  
Pza de Willy Brandt, 11-14.  
de Barcelona.

**Periodicidad:** Anual.

**Carácter:** Exclusivamente profesional.

**Organiza:** Peldaño.

#### Áreas de Exposición:

- CCTV.
- Integración de sistemas.
- Seguridad lógica.
- Control de accesos.
- IP/redes.
- Protección contra robo e intrusión.
- Protección contra incendios.
- Ciberseguridad.

#### Más información y contacto:

[www.securityforum.es](http://www.securityforum.es)

[info@securityforum.es](mailto:info@securityforum.es)

Tel.: 91 476 80 00





# Soluciones integradas de seguridad que marcan la diferencia

Como la empresa de seguridad electrónica más grande del mundo, **Tyco Integrated Fire & Security** cuenta con los conocimientos necesarios para integrar soluciones de seguridad y protección contra incendios.

**Tyco Integrated Fire & Security** ofrece diferentes niveles de servicios de integración que van desde la más sencilla con múltiples productos de seguridad, hasta la más compleja de infraestructuras TI y aplicaciones de procesos empresariales, combinando soluciones físicas y lógicas. Nuestras soluciones integradas ofrecen cobertura a clientes de todo el mundo marcando la diferencia en el sector. [www.tyco.es](http://www.tyco.es)

*Safer. Smarter. Tyco.™*

**tyco**  
Integrated  
Fire & Security

## LA OPINIÓN DEL SECTOR

# Las empresas toman la palabra

Directivos y responsables de empresas del sector de la Seguridad analizan el momento actual



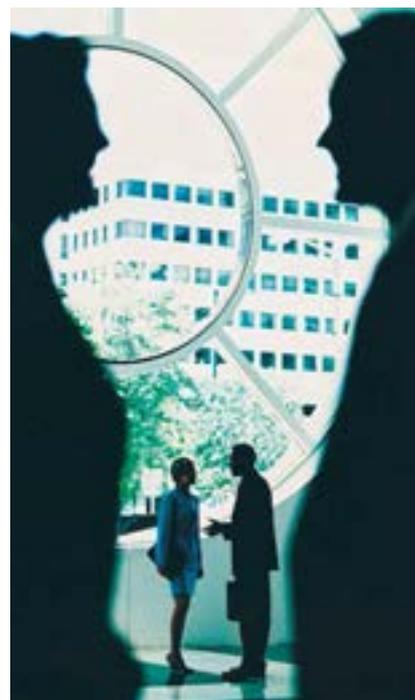
**N**ADIE mejor que ellos conoce cómo está la situación actual del sector. ¿Cómo sigue afectando la situación de crisis económica por la que atraviesa nuestro país? ¿Qué deparará 2016 a la industria y el mercado del sector de la Seguridad? ¿Cómo afectará el nuevo Reglamento de Seguridad Privada a las empresas del sector? Estas y otras cuestiones, son el punto central de las conversaciones actuales de los empresarios de este sector. Opiniones que reflejan parte de optimismo, pero también unas dosis de incertidumbre. En estas páginas, CUADERNOS DE SEGURIDAD ha querido pulsar la opinión de los empresarios, para conocer con qué dificultades se encuentra hoy en día el sector, así como qué herramientas deberían ponerse

en marcha para reactivar la economía en el ámbito de la seguridad. «Es necesario que el mercado de la seguridad se adapte al nuevo escenario tecnológico actual», aseguran algunos; mientras que otros explican que las empresas deben apostar por la innovación y permanecer atentas a las oportunidades. Además, aquellos que acuden al Salón Internacional de la Seguridad SICUR 2016 explican sus objetivos ante la feria, y adelantan los productos, soluciones y novedades que presentarán allí. SICUR 2016, que se celebra del 23 al 26 de febrero en Feria de Madrid IFE-MA, se articulará en torno a los sectores de Seguridad contra Incendios y Emergencias, Seguridad Privada y Seguridad Pública, Defensa, y Seguridad Laboral. Además el contenido de la fe-

ria se completará con el desarrollo de un extenso programa de actividades, conferencias, presentaciones de productos y demostraciones, en cuya organización se han implicado empresas, asociaciones y entidades clave del sector de la Seguridad.

Lo cierto es que el sector apuesta por la innovación y la tecnología. Un sector maduro, pero que debe ser dinámico para poder adaptarse rápida y constantemente a las necesidades que exige y demanda el mercado, de forma eficaz y con calidad.

¿Qué deparará los próximos meses al sector? Ellos, los empresarios, se atreven a hacer pronósticos. Ellos son el sector. Aquí tienen sus respuestas. ●



I  
magina  
una nueva  
lente de telezoom  
32x con 2 megapíxeles de  
resolución para una excelente calidad FULL HD  
para todo el rango de zoom e imagínala más y más y más pequeña



La nueva lente Fujinon para 1/1.8" y 2/3"



Con su tamaño compacto, imágenes FULL HD, formato de gran sensor, filtro de niebla incorporado y controles, las dos lentes zoom 32x encajan en varias carcasas y son versátiles para una amplia gama de aplicaciones de vigilancia incluso con poca luz y mal tiempo. Escanea para más información o visita [www.fujifilm.eu/fujinon](http://www.fujifilm.eu/fujinon) Fujinon. Para ver más. Para saber más.

NEO. SPAIN COORDINATOR. HIKVISION

## «La proximidad al cliente es vital para el desarrollo de soluciones adaptadas a las necesidades del mercado»



**U**NA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?

—Es para Hikvision una gran oportunidad de mostrarse al mercado como

lo que realmente es, el nº1 mundial, por ello se va a hacer un despliegue de más de 400m<sup>2</sup> donde se mostrarán las soluciones más avanzadas del mercado y los productos más potentes y novedosos de la industria. No se va a ofrecer la típica imagen de escaparate de productos con paredes llenas de equipos, sino una demostración de las múltiples soluciones que ofrece la marca en las diferentes verticales del mercado.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?

—Con el ritmo frenético de lanzamientos de Hikvision, es complicado enfocarse en unos pocos, pero vamos a tratar de ofrecer una amplia gama de soluciones con sus correspondientes productos dedicados, cámaras térmicas, domos PTZ láser con alcance hasta 1000m, grabación y almacenamiento

en 4k, domos metálicos anti-corrosión, equipos embarcados en vehículos o videowalls, son tan solo algunos de los elementos que podremos encontrar dentro del stand de Hikvision. Adicionalmente será el punto de partida para una nueva pieza clave en la expansión de Hikvision, el control de accesos, nueva familia de la que podremos ver ya los primeros equipos disponibles en breve.

—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?

—Que el público obtenga la correcta imagen de Hikvision como líder del mercado, que descubran las múltiples soluciones de alto nivel de las que dispone la compañía, y se conozca al cualificado equipo de profesionales, técnicos y comerciales en persona. También es importante que puedan conocer más en detalle la extensa oferta de Hikvision para el mercado de la seguridad en su totalidad (ya no solo CCTV).

—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?

—La expansión que Hikvision está viviendo a nivel mundial y nacional viene marcada por una clara estrategia de acercamiento a los mercados locales, el poder actuar con un cualificado equipo local, permite un acercamiento al mercado a todos los niveles, técnico, comercial, logístico, etc.

La proximidad al cliente y el conocimiento de sus necesidades es vital para



**M**smart

**HIKVISION**



**sicur**  
Visítanos en  
el pabellón: **10**  
stand  
**D-11**

**COVERT**  
C A M E R A

**SE ADAPTA A CUALQUIER LUGAR  
TODO LO VE**

**LAS NUEVAS CÁMARAS IP DE HIKVISION CON ÓPTICA PINHOLE, PARA ESPACIOS DONDE LA DISCRECIÓN ES IMPORTANTE**

Las nuevas cámaras Pinhole Covert de Hikvision están estableciendo nuevos estándares en el mercado de la videovigilancia, al reunir en un solo dispositivo: Tecnología de última generación, funciones Smart, efectividad y gran facilidad de uso. A pesar de su pequeño tamaño, son capaces de generar una calidad de imagen excepcional. Esta nueva gama de cámaras ocultas aporta una gran flexibilidad y facilidad de instalación, especialmente en lugares con un espacio muy limitado, siendo la solución ideal para aplicaciones de vigilancia discreta como cajeros automáticos, controles de accesos y centros comerciales.

**First Choice for Security Professionals**

**HIKVISION SPAIN** - C/ Almazara, 9 - 28760 Tres Cantos (Madrid) - Spain. Tel. +34 917371655 - Fax +34 918058717  
**info.es@hikvision.com - www.hikvision.com**

el desarrollo de soluciones totalmente adaptadas a las necesidades actuales del mercado, y para ello la constante expansión de nuestro equipo local es una prioridad, ello junto a la continuada presencia en los medios, la incorporación de nuevos equipos y tecnologías al mercado y una estrecha colaboración con nuestros partners son factores clave de nuestra estrategia para 2016.

Adicionalmente remarcar que en Hikvision hemos lanzado recientemente nuestra nueva gama Hi-Watch orientada al mercado residencial y pequeño negocio, y con la cual esperamos llegar a todo un nuevo segmento del mercado con las herramientas apropiadas. Es clave para nosotros la correcta segmentación del mercado para poder ofrecer en todo momento el producto adecuado a cada necesidad, y en 2016 vamos a seguir trabajando en esta dirección.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Aunque hay múltiples vías de potenciar la economía, las más comentadas



**«En SICUR queremos que el público descubra las múltiples soluciones de alto nivel de Hikvision»**

en el sector son la incorporación de beneficios fiscales para los profesionales de la seguridad, ya que estamos tratando de un tema crítico para todo el mundo, poder asegurar su propia seguridad no debería ser un lujo; también una mejora en la legislación actual para evitar el intrusismo y definir mejor la legalidad de cada situación sería bien-

venida, por último, una acción a nivel nacional como un plan renove promocionado a nivel gubernamental sería de gran apoyo para motivar al mercado a realizar un cambio generacional que cada vez se alarga más.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—Como he comentado en el punto anterior una reglamentación bien definida sería muy bien recibida entre los profesionales del sector, definir claramente el marco de actuación de cada entidad profesional, definiciones técnicas para proyectos en infraestructuras críticas y similares, y una reglamentación genérica para todo caso relacionado con la vídeo vigilancia evitaría intrusismo, soluciones inadecuadas y permitiría a profesionales y usuarios ampararse en un marco legal para definir sus proyectos de forma homogénea y transparente al mercado. ●



**HIKVISION**

**sicur**

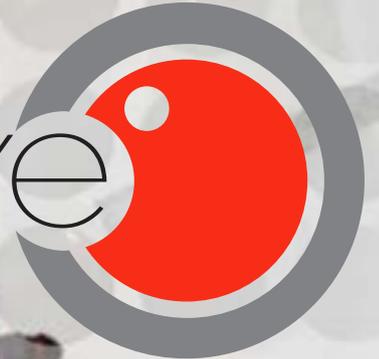
Visítanos en  
el pabellón:

**10**  
stand  
**D-11**



**M**smart

FISHEYE



# VISIÓN DE 360° **APLICACIONES DE 360°**

Obtenga una visión completa y detallada de toda la escena reduciendo el número de cámaras convencionales a instalar. Las cámaras Fisheye de Hikvision cuentan con un elegante y discreto diseño, adecuadas para instalaciones de interior y exterior. Son la mejor opción para profesionales de la seguridad en aeropuertos, centro comerciales, parkings, oficinas, restaurantes, zonas públicas, etc...

**First Choice for Security Professionals**

**HIKVISION SPAIN** - C/ Almazara, 9 - 28760 Tres Cantos (Madrid) - Spain. Tel. +34 917371655 - Fax +34 918058717  
[info.es@hikvision.com](mailto:info.es@hikvision.com) - [www.hikvision.com](http://www.hikvision.com)

**PEDRO DÍAZ-PINTADO.** DIRECTOR DE BUSINESS DEVELOPMENT. SECURITAS

## «En 2016 continuaremos dando pasos para fortalecer nuestra estrategia de soluciones de seguridad»



**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—SICUR es un excelente foro para mostrar a los clientes, existentes y potenciales, nuestras soluciones de seguridad. Hoy por hoy estamos orgullosos de contar con la oferta más completa del mercado de la seguridad privada y tenemos muchas interesantes novedades que contar. Consideramos que somos una marca bien conocida en el mundo de la seguridad, pero debido a que aplicamos una estrategia de revisión y evolución constante de nuestros servicios, este año queremos hacer un esfuerzo por mostrar aquello que, por su novedad, menos se conoce de nosotros.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Hace aproximadamente un año pusimos en marcha nuestra nueva Área de PCI. En la actualidad está trabajando a pleno rendimiento, llevando a cabo tanto macro proyectos para grandes clientes industriales como pequeñas soluciones contra incendios para pequeñas instalaciones. En SICUR queremos mostrar nuestra capacidad para ofrecer este tipo de servicios no sólo como sistemas de PCI con peso por sí mismos, sino también como soluciones que integran de manera global los elementos de safety y security que necesitan nuestros clientes.

Está en nuestro ADN continuar haciendo evolucionar nuestro modelo de ma-

nera constante. Por eso este año nuestra presencia en SICUR nos va a servir también para comunicar grandes novedades en Securitas Mobile, nuestro servicio vigilancia presencial itinerante, o Securitas Connect, una herramienta de la seguridad de creación propia con funcionalidades que mejoran la gestión de la seguridad desde la perspectiva de los gestores (tanto de Securitas como del cliente) y la propia operativa.

Nuestro SOC (Securitas Operations Center), el cerebro de nuestra compañía, que conecta a nuestra gente, la tecnología y todos los procesos, estará representado a través de dos servicios cuya realidad no sería posible sin el SOC. Se trata de Securitas Trailback (soluciones de Track&Trace) y nuestras Soluciones de Vídeo Remoto.



**LO ÚLTIMO EN TECNOLOGÍA DE SEGURIDAD**



**G-Scope 1500 Series  
Servidor Compacto**



**G-Scope 3000 Series  
Servidor Profesional**

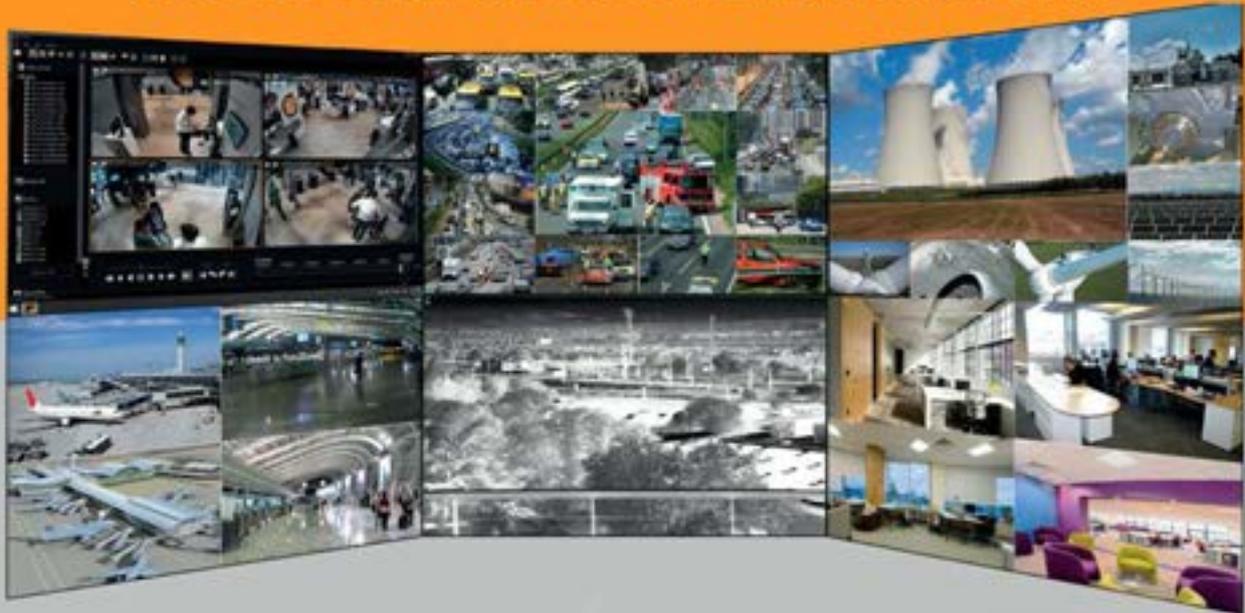


**G-Scope 6000 Series  
Servidor Avanzado**

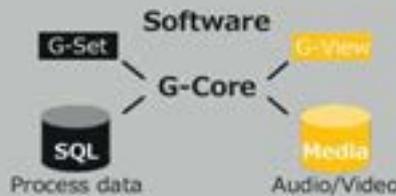


**G-Scope 8000 Series  
Servidor Experto**

**NUEVA GENERACIÓN DE SERVIDORES**



**Motor G-CORE 64bit  
Máxima potencia  
Máximo rendimiento**



**Arquitectura dual de base de datos  
Accesibilidad instantánea  
a imágenes y metadatos**



**Asistente de configuración  
Parametrización sencilla e intuitiva**



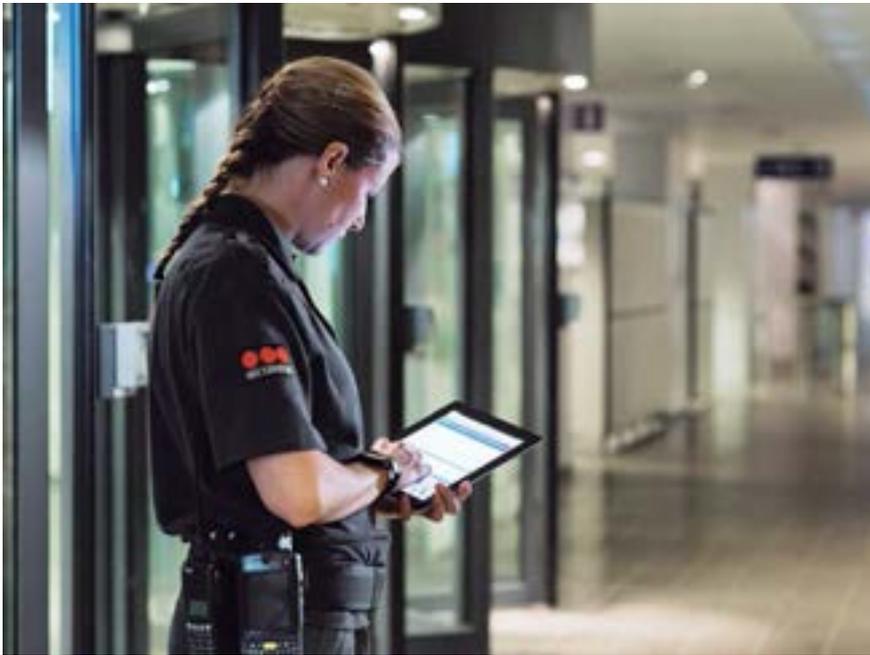
**Compatibilidad con nuevos formatos  
de compresión  
Preparado para el futuro**



**HTML5: acceso remoto flexible a través  
de navegadores web y dispositivos móviles**



**Aceleración GPU  
Gran potencia de procesamiento  
de imágenes**



## «Hoy por hoy estamos orgullosos de contar con la oferta más completa del mercado de la seguridad privada»

### —¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?

—En líneas generales, continuaremos dando pasos para fortalecer nuestra estrategia de Soluciones de Seguridad, entendidas como aquel servicio de seguridad que incluye tecnología. Además, nos hemos marcado diferentes objetivos como continuar desarrollando nuestra área de tecnología, de manera que podamos seguir compitiendo en el mercado como una compañía de tecnología pura, así como desarrollar nuestra área de Protección Contra Incendios y potenciar la línea de mantenimientos. El refuerzo de nuestro departamento de Consultoría y las Soluciones Mobile se encuentran también entre nuestras prioridades para 2016.

### —¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar

### la economía en el ámbito de la seguridad?

—Reactivar y potenciar la economía es algo que sin duda compete al Estado y son casi innumerables los factores que pueden determinar este extremo que,

sin duda, es más que deseable para un sector que ha sufrido la crisis con contundencia. Aspectos como contar con un marco jurídico que ofrezca la suficiente seguridad a inversores y empresas es sin duda un factor indispensable para que, no sólo nuestro sector, sino la economía en general pueda evolucionar favorablemente. Además, resulta imprescindible que las Administraciones Públicas, ya sean estatales, regionales o locales, revisen sus propios sistemas de contratación, ya que son precisamente ellas las que, con frecuencia, utilizan unos parámetros totalmente alejados de la realidad de los costes de nuestra actividad. Debido a estas condiciones de contratación proliferan situaciones que, sin duda, ponen trabas a una competencia sana entre los distintos actores del sector.

### —¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?

—Me gustaría que reflejase la madurez del sector, reconocida en una regulación adecuada a las necesidades reales de proveedores y clientes. ●

Fotos: Securitas



## Gestione Eficazmente su Seguridad G-SIM de GEUTEBRÜCK



### AUDITORÍA - OPTIMIZACIÓN PERMANENTE DE LOS PROCESOS

Todo lo que hacen sus usuarios queda registrado: todos los mensajes, todas las cámaras mostradas, todas las medidas adoptadas. De este modo puede saber sin excepción qué, cuándo, cómo y dónde algo ha sucedido



### ORGANIZACIÓN - COLABORACIÓN ENTRE TODOS LOS USUARIOS

La configuración, presentaciones, plantillas, que tenga un usuario puede enviarse a otro usuario o conjunto de usuarios. También es posible enviar tareas, alarmas y mantener conversaciones entre usuarios vía chat

### INFORMES - DOCUMENTACIÓN DETALLADA

Algunas veces es necesario un informe. Con ayuda de un filtro ajustable es fácil realizarlo. ¿Desea imprimir el informe? ¿Enviarlo por correo electrónico? ¿O guardarlo en formatos de exportación como CSV, Excel y PDF? Realice auditorías de la forma más completa



G-SIM, gestor de información exclusivo para sistemas GEUTEBRÜCK ofrece Multitud de funciones:

- Manejo: simple, cómodo, individual;
- Procesamiento de alarmas: seguro, sin estrés, prioritario;
- Gestión del sistema: eficiente, flexible, segura;
- Gestión de tolerancia ante fallos: Failover;  
y mucho más...

que podrás descubrir en las presentaciones exclusivas que se harán en SICUR 2016.

DEPARTAMENTO DE MARKETING. DAHUA

## «En Sicur demostraremos que Dahua no sólo es un fabricante sino también un proveedor de soluciones»

**U**N año más acuden a SICUR ¿qué objetivos se han marcado con su presencia en esta feria?

—Dahua Technology, como fabricante líder mundial y proveedor de productos y soluciones de videovigilancia, cuenta con una gran reputación en todo el mundo, especialmente en el mercado español. Como un socio importante de nuestros clientes españoles, la presencia de Dahua demuestra nuestro propósito de estar cada vez más cerca de nuestros clientes, de escuchar más los estudios de mercado, de involucrarnos en el mercado local, para mostrar nuestro respeto e interés por él.

Con nuestra presencia, nuestros clientes y amigos pueden conocer mejor lo que es Dahua, lo que pueden obtener de nosotros y de qué forma nos podemos ayudar unos a otros.

Otro punto importante en el que siempre insiste Dahua es la comunicación. Como una empresa china, tenemos diferentes culturas, idiomas, incluso hora respecto de nuestros clientes y amigos, por lo que prestamos mucha atención a la comunicación. Pensamos que SICUR será una muy buena oportunidad para hablar libre y distendidamente.

**—¿Qué productos y soluciones innovadoras presentarán?**

—Dahua lanzó la tecnología de alta definición High Definition Composite Video Interface (HDCVI) Technology of Independent Intellectual Property

Rights, hace más de dos años y los productos HDCVI de gama alta se presentarán en SICUR 2016. También se mostrarán, entre otros, los productos 4k y H.265, equipos de control de accesos, de alarma, productos térmicos, equipos a prueba de explosiones, productos innovadores y soluciones de domótica (VDP y WI-FI), soluciones para retail, soluciones de reconocimiento de matrículas (IPR), soluciones móviles y TV wall. Así demostraremos que Dahua no sólo es un fabricante sino también un proveedor de soluciones.

**—¿Cómo definirían su estrategia de negocio y proyectos para 2016?**

—Con dos palabras: expansión y protección.

La expansión se centrará en dos puntos: producto y mercado. Respecto a producto no vamos a limitarnos a CCTV, también vamos a centrarnos en VDP, TV walls, alarmas, cámaras térmicas, etc. Para los mercados, vamos a empezar con el mercado de IT, el mercado electrónico y mercado vertical, para el que prestaremos apoyo a los mejores proyectos de soluciones.

Para una mayor protección, Dahua siempre ayuda a nuestros clientes. Ahora el mercado en España está bajo

una alta presión, con un montón de competidores con otras marcas. Dahua ayudará no sólo en precio y apoyo técnico, sino también en la expansión de los productos, como VDP. Excepto en innovación, también prestaremos atención a post venta, para brindar nuestro mejor servicio.

**—Como compañía de referencia a nivel mundial, ¿puede Dahua predecir la nueva generación o avances en CCTV? En relación a estos cambios, ¿qué pasos daría para mantener esta primera posición?**

—En los próximos años, el mercado de CCTV todavía podrá dividirse en dos partes: el mercado analógico y el mercado IP. Respecto al mercado analógico, debido al tiempo real, la señal de vídeo y audio y control en un solo cable, los precios competitivos y otras

características, los productos analógicos HD ocuparán una cierta cuota de mercado y se requerirá una resolución más alta, como 4mp, incluso 4k, etc. Para el mercado de IP, una resolución más alta, cámaras con análisis de vídeo front-end y la tecnología H.265 serán la tendencia. Dahua lanzará cámaras con mayor resolución HDCVI y cámaras H.265 IP con mayor resolución, entre otras, para seguir liderando el mercado de CCTV. ●



# Techco

SECURITY



Techco Security, plataforma líder de conocimiento e innovación en el sector de la seguridad

**Solutions beyond Security**

**900 77 77 80**  
[www.techcosecurity.com](http://www.techcosecurity.com)

Inscripción Registro D.S.E. N°2979

JESÚS M<sup>a</sup> DAZA. DIRECTOR GENERAL DE LA DIVISIÓN BUILDING TECHNOLOGIES. SIEMENS

## «Las nuevas amenazas van a necesitar de tecnologías de seguridad inteligentes»



**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—El principal objetivo es poder encontrarnos una edición más con nuestros clientes objetivos y potenciales, en un entorno que favorece el diálogo y en el que podemos mostrarles de primera mano y con todo detalle las últimas novedades dentro del ámbito de la seguridad.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Contamos con varias novedades. Nuestra plataforma de gestión integrada de edificios Desigo CC, que permite controlar desde un único puesto de

gestión todas las disciplinas de un edificio: climatización, iluminación, energía, seguridad y protección contra incendios. Desigo CC es el único sistema del mercado de estas características. Por otro lado, mostraremos Siveillance SiteIQ Analytics, que proporciona un plug-in de análisis de vídeo integrable con algunos de los principales sistemas de gestión de vídeo (VMS's) del mercado capaz de proporcionar elevadas tasas de detección de intrusos hasta 80 metros de distancia, combinada con una reducida probabilidad de falsas alarmas en perímetros exteriores delimitados por valla o fachadas de edificios. Esta solución puede ser utilizada en un amplio rango de situaciones en las que se pretenda proteger el perímetro de infraestructuras críticas, como instalaciones de Oil&Gas, aeropuer-

tos, puertos o centrales nucleares. En el apartado de incendios, presentamos el nuevo sistema de extinción mediante el uso de agua y nitrógeno de descarga constante (CDT), que permite una extinción rápida y eficaz para fuegos Clase B, líquidos inflamables, tanto en salas cerradas como en salas con aperturas. Destacar también las últimas novedades en equipos de inspección: arcos de detección, escáneres, detectores de trazas de drogas y explosivos, entre otros.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Contribuir a que la Seguridad tenga cada vez más relevancia y ocupe un lugar preferente en todos los ámbitos de la vida. Con nuestras soluciones y productos innovadores queremos acercar una tecnología puntera e innovadora, así como todo nuestro know-how a los operadores de infraestructuras críticas.

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Nuestra estrategia está basada en la cultura de la propiedad y en la digitalización. Nuestro objetivo es alcanzar un crecimiento rentable poniendo el foco de atención en proyectos de alto valor añadido tanto en el plano de las soluciones como de los servicios, como por ejemplo: la protección de infraestructuras críticas, las soluciones de eficiencia energética o las soluciones basadas en



# Innovación al servicio de la seguridad

- Equipos de inspección por rayos X
- Detectores de metales
- Equipos de inspección por ondas milimétricas

Excelencia en calidad y servicio post-venta.

**TECOSA, la empresa de seguridad del Grupo Siemens, contribuye con sus productos y soluciones a hacer del mundo un lugar más seguro.**



**TECOSA**

Telecomunicación,  
Electrónica y Conmutación, S.A.  
Grupo Siemens

w w w . t e c o s a . e s



«Nuestra estrategia está basada en la cultura de la propiedad y en la digitalización»

software de integración. Si hablamos de servicios tenemos que centrarnos en todos aquellos relacionados con la disponibilidad y el rendimiento.

—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?

—Es primordial que la seguridad se vea como una inversión y que se vayan incorporando las últimas tendencias innovadoras del mercado a los nuevos proyectos de seguridad. Las nuevas amenazas a las que nos tenemos que enfrentar en la actualidad van a necesitar de tecnologías de seguridad inteligentes, en las que la digitalización va a jugar un importante papel.

—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento

**de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—En el capítulo de infraestructuras críticas, nos gustaría que el próximo

reglamento dedicara especial atención y detalle a la seguridad en este sector. Todo el trabajo realizado hasta el momento es de una gran importancia y hay que seguir avanzando. Teniendo en cuenta las nuevas amenazas, a las que por desgracia nos enfrentamos actualmente y potenciales riesgos que se puedan presentar en un futuro, una reglamentación clara y exigente es imprescindible para que este tipo de infraestructuras alcancen un nivel óptimo de resiliencia, que garantice la continuidad de los negocios y las mayores cotas de seguridad tanto para éstos como para las personas.

Por otro lado, sería recomendable que el reglamento contemplase, de cara a todas aquellas empresas que trabajan para dar soluciones de seguridad a las infraestructuras críticas, una serie de requisitos fundamentales a cumplir en cuanto a medios técnicos, humanos, de formación, etc., que cubran las altas demandas de seguridad que requieren y demandan estas infraestructuras. ●

Fotos: Siemens

Copyright: CSCS





www.safirecctv.com

## MONITORES ESPECÍFICOS CCTV

MÁXIMA CALIDAD PROFESIONAL  
OPTIMIZADOS PARA INSTALACIONES CCTV



### MNT19BNC

Panel 19" TFT retroiluminado LED  
SXGA 1280X1024 Formato 4:3



### MNT21BNC

Panel 21" LED Tecnología IPS de gran calidad  
Full HD 1920X1080 Conmutable 16:9 | 4:3



Entradas HDMI, VGA, S-VIDEO y BNC



Salida de vídeo BNC loop



Entrada y Salida de Audio | Altavoces integrados



Imágen nitida gracias a la reducción de ruido 3D-NR



Anti-reflejante | Amplio ángulo de visión 170°



Brillo 250 cd/m<sup>2</sup> | Contraste 1000:1



Tiempo de respuesta 5ms



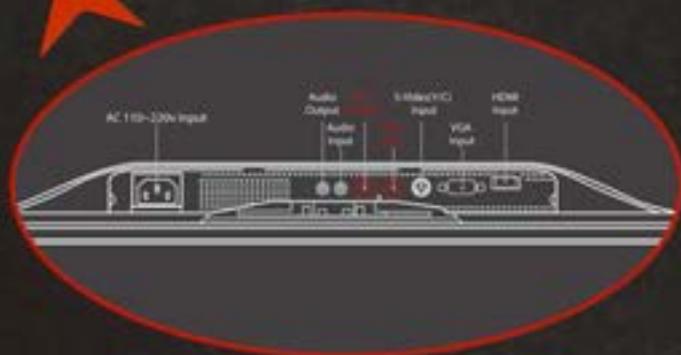
Versátil Menú OSD con múltiples funciones



Compatible con soportes VESA 100



Soporte de sobremesa incluido



Distribuidores oficiales:



www.jmsystems.es



www.avantech.info



www.visiotech.es

**JUAN LUIS BRIZUELA.** DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO PARA EL SUR DE EUROPA.  
AXIS COMMUNICATIONS

## «En 2016 continuaremos con nuestra estrategia de acercamiento al cliente final»



**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Para una empresa como Axis Communications acudir a Sicur es casi una cita obligada ya que se trata de la feria de seguridad más importante de la Península Ibérica, que es el territorio de acción de nuestra subsidiaria. Lo que pretendemos con esta presencia es poder estar en contacto directo con los clientes finales y partners, proporcionar información y consejo a todos los que se acerquen a nuestro stand, y compartir unos días con los visitantes de la feria y el resto de compañías del sector. Den-

tro de nuestro stand contaremos con la presencia de algunos desarrolladores de aplicaciones (ADP's), y aprovecharemos para realizar demostraciones en vivo de los últimos productos lanzados al mercado junto a las soluciones que se construyen con ellos.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Axis Communications mostrará en SICUR la última hornada de productos lanzados al mercado. Desde la pasada edición de SICUR, a inicios de 2014, Axis ha presentado una multitud de productos nuevos entre los que podríamos destacar el modelo AXIS Q6000-E, que combina los conceptos de visión panorámica y de domo motorizado, incorporando cuatro sensores de 2 megapíxeles, que ofrecen un campo de visión completo de 360° y un potente zoom óptico para obtener alto nivel de detalle, ideal para cubrir grandes áreas de vigilancia. Resaltar también la serie Axis P14, una familia de cámaras tipo bullet com-

pacas y asequibles preparadas para el uso en exteriores, así como la serie de equipos de grabación S10 dotados con nuestro software de gestión Axis Camera Station.

En cuanto a las novedades más recientes que presentaremos en SICUR, destacan los modelos de cámara AXIS P1435-E, la última de la familia P14 que cuenta con las tecnologías más avanzadas y anteriormente sólo disponibles en gamas más altas. En la gama de cámaras térmicas, el modelo AXIS Q1941-E ofrece alto nivel de contraste y se ofrece en una

amplia selección de lentes (7 mm, 13mm, 19 mm, 35 mm y 60 mm) contando además con funciones excepcionales como la estabilización electrónica de imágenes y la tecnología Axis' Zipstream que permite reducir el ancho de banda y las necesidades de memoria.

Continuando con los modelos de gama alta, la cámara AXIS Q1775 proporciona imágenes en resolución HDTV 1080p de alta calidad y está dotada de un zoom motorizado para obtener niveles elevados de detalle en la escena. Además, puede integrarse fácilmente con otros productos, como carcasas a prueba de explosiones, soluciones



# Todo en uno.

Visítenos en SICUR  
del 23 al 26 de  
Febrero en el  
Stand 10D02



Tablet no incluida.

## Sistema de Seguridad AXIS F34

Viene con todo lo necesario para una vigilancia altamente discreta y está compuesto de un sistema de cuatro cámaras. Pero eso no es todo. Todo, desde las cámaras, el almacenamiento y la gestión del vídeo está totalmente integrado para una instalación óptima y fácil de usar. Y con esta solución integral de Axis, usted puede estar seguro utilizando las últimas tecnologías. Obtenga calidad y eficiencia de su videovigilancia con este "todo en uno".

Para ver todas las características y la solución completa, visite [www.axis.com/f34-system](http://www.axis.com/f34-system)

**AXIS**<sup>®</sup>  
COMMUNICATIONS

de movimiento horizontal y vertical gracias a los posicionadores o carcasas diseñadas para aplicaciones especiales. El modelo de cámara AXIS Q3709-PVE está diseñado para ofrecer una vista panorámica de 180° con una resolución máxima de 33 megapíxel. La cámara puede ofrecer vídeo fluido en 30 fotogramas por segundo en resolución 4K de cada uno de sus tres sensores de captura incorporados. Otra de las novedades es la cámara de red motorizada PTZ AXIS V5915 que permite una transmisión de vídeo HDTV en 1080p, con movimiento horizontal/vertical y zoom de gran suavidad. Además dispone de capacidad para audio estéreo de alta calidad y un potente zoom óptico de 30x con enfoque automático, lo que la convierte en idónea para retransmisiones on-line de eventos o para su uso en educación y medicina. Y desde luego contaremos con los nuevos productos de audio como el altavoz exponencial IP, la estación de intercomunicación y vídeo para entradas y la unidad de control de accesos. Esperamos además poder presentar algunos productos que serán anunciados por la compañía a nivel mundial en próximas fechas y por lo tanto no podemos aún detallar.

#### —¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?

—Este es un evento ineludible para todos aquellos que quieran mantenerse informados de las últimas tendencias y desarrollos relativos al mercado de los sistemas de seguridad. Nuestra presencia en SICUR representa una oportunidad única para conocer las últimas novedades de producto de nuestra marca, y poder ver demostraciones en vivo de sus capacidades. Algunos de estos nuevos productos incorporan características innovadoras como las tecnologías Zipstream, Lightfinder, resoluciones 4K, iluminadores IR optimizados y

el último avance en WDR y situaciones de iluminación complejas que representa la tecnología Axis Forensic Capture, específicamente diseñada para obtener imágenes de alto aprovechamiento para identificación de personas y vehículos.

#### —¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?

—Axis Communications seguirá apostando por un modelo de venta 100% indirecto, apoyándose en su estructura de canal, y continuará con su estrategia de acercamiento al cliente final, de cara a obtener la información más concreta sobre sus necesidades específicas, con el fin de proporcionar al mercado productos cada vez más especializados y ajustados a los requerimientos de diferentes sectores verticales tales como los de retail, transporte, banca, las infraestructuras críticas o videovigilancia ciudadana. Por otra parte, la compañía sigue avanzando en sus diferentes programas de alianzas y formación, tanto de distribución/ventas, como tecnológicos, y presentará nuevas soluciones en conjunto con otras compañías del segmento de Tecnologías de la Información en forma de «ecosistema IP».

#### —¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?

—Aunque consideramos que este tipo de temas corresponde más a asociaciones, instituciones públicas y al ámbito

político (ya que está más en su mano que en la nuestra el ponerlas en marcha) creemos que el sector de la Seguridad Privada agradecería ideas del tipo incentivos, subvenciones, reducciones y exenciones de impuestos, planes renove, ayudas a la formación e implantación de las nuevas tecnologías y cualquier otra fórmula que permitiera reactivar, dinamizar el sector y promover la adquisición de productos y servicios punteros entre los usuarios finales.

#### —¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?

—Sería deseable que el reglamento fuese progresando hacia una mayor exigencia en la capacitación del personal técnico que efectúa instalaciones y mantenimientos, introduciendo algún tipo de control de su nivel de cualificación. Del mismo modo, echamos en falta, especialmente en las tecnologías de vídeo, la aplicación de estándares y homologaciones de seguridad en la línea que se aplica a otras categorías de producto. Estamos seguros de que el sector agradecería algunas líneas de orientación sobre la exigencia y requerimientos de calidad de vídeo en los diferentes escenarios e instalaciones, de modo que su utilización por los cuerpos de seguridad y por las instancias judiciales tenga mayor aprovechamiento. ●



Fotos: Axis Communications

# La central de Alarmas más grande de Europa

## + Nº1 en Alarmas con verificación por imagen

Presencia en 14 países de Europa y Latinoamérica con más de 1,6 millones de clientes satisfechos.

## + Central de Alarmas Líder en España

Más de 750.000 clientes en España.  
Más de 700 vigilantes de Acuda para garantizar una intervención inmediata.

## + 4.000 profesionales pendientes de Usted

Le protegen 24 horas al día los 365 días del año.  
Tiempo medio de respuesta 27 segundos (2012).

## Líderes en Seguridad. Referencia en tecnología y usabilidad en Alarmas.

Verisure Smart Alarm de Securitas Direct cumple con las demandas más exigentes en materia de protección, tanto para su hogar como para su negocio.



902 33 44 50  
[www.securitasdirect.es](http://www.securitasdirect.es)

DGP: 2737

Nº1 en Alarmas



**JOSÉ FRANCISCO CRUZ CANTERO.** SALES MANAGER IBERIA.  
VANDERBILT INTERNATIONAL ESPAÑA

## «Vanderbilt es una empresa potente en I+D y con amplios recursos para atender un mercado competitivo»



colofón a nuestro sistema de intrusión SPC todo el nuevo software de comunicaciones integradas FlexC, y las nuevas funciones especialmente orientadas al sector bancario y que proporcionan sistemas intrínsecamente seguros. SPC está teniendo en general una gran acogida en todo tipo de aplicaciones y estamos orgullosos de como ha respondido el mercado hacia el uso de sistemas de alta calidad y capacidades.

### —¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?

—Que el público reconozca en Vanderbilt a una serie de marcas fuertes e históricas en el mercado de seguridad, y que nuestros clientes vean que nada ha cambiado en lo relativo a la calidad y fiabilidad de los productos que fabricamos, pero que a la vez todo es diferente en la forma de trabajar al tratarse de una empresa más flexible, muy potente en materia de I+D, con amplios recursos y capacidades para atender un mercado cambiante y competitivo. Nuestra orientación al cliente está por encima de todo y en SICUR lo demostraremos una vez más.

### —¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?

—Ya habíamos asumido una estrategia de acceso al mercado muy clara y respetuosa con nuestros canales de venta, así que ahora tenemos que consolidar

### UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?

—Primero de todo es obligado para Vanderbilt asistir a un evento de este nivel en España. Vanderbilt ha acudido a todas las ferias del sector desde la adquisición del negocio de productos de seguridad de Siemens en junio de 2015. La primera fue Security Forum, y después ha estado presente en Segurix, Ifsec, Sicurezza... Aprovechando SICUR queremos mostrar una vez más la garantía absoluta de continuidad como proveedor de referencia y que el mercado perciba que se trata de una empresa más flexible, orientada al cliente y que representa una decisión acertada como partner de negocio. Anteriormente acudíamos a SICUR como una pequeña parte del negocio

de Building Technologies de Siemens, ahora como fabricante puro de productos de seguridad tenemos que mostrar nuestro compromiso con el mercado en España como lo que somos.

### —¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?

—Se presentará todo el portfolio de producto, que dada la renovación completa que ha ido experimentando es de lo más novedoso en su conjunto, y siempre manteniendo los sistemas interoperables entre sí de forma directa. Veremos los sistemas de grabación IP Vectis iX y el nuevo software de gestión de vídeo CMS, nuevas cámaras de CCTV IP de hasta 5 MP, con capacidades de 360°, análisis de vídeo, etc. En Control de Accesos la nueva versión del sistema IP ALIRO junto con los lectores MIFARE de última generación. Y como

# Acuda al mejor equipo de seguridad

## VANDERBILT

### Un nuevo nivel de protección

Cuente con el mayor fabricante independiente de seguridad del mundo para ofrecerle protección total allí donde la necesite. Estará en las mejores manos gracias a nuestros 30 años de experiencia, productos innovadores y fiables y una completa asistencia técnica y comercial.

Aproveche los beneficios de trabajar con una empresa independiente, con un equipo que le proporciona una respuesta rápida y una flexibilidad en cualquier situación.

INTRUSIÓN | CONTROL DE ACCESOS | CCTV



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

el crecimiento continuo conseguido en los últimos años, y que nos ha posicionado en un buen lugar desde donde afrontar la nueva etapa como Vanderbilt. Nuestro posicionamiento es especialmente bueno en el mercado de productos de intrusión, pero hemos crecido también como proveedor de control de accesos, y nuestros sistemas de CCTV siguen siendo utilizados en grandes proyectos de referencia. Queremos también potenciar aún más las relaciones con nuestros partners y distribuidores, y mejorar nuestra presencia en los canales de comunicación con el mercado. Disponemos de más y mejores recursos, y de nuevas capacidades, y tenemos planeado utilizarlas al máximo posible para que el sector perciba que Vanderbilt está presente en Europa para consolidarse en una posición de liderazgo durante los próximos años.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Es fundamental continuar consolidando la percepción de utilidad que se merece. Hoy en día la tecnología y los servicios montados a su alrededor permiten proporcionar al usuario y sus bienes, gracias especialmente a las modernas comunicaciones y a la informática, sistemas fiables dotados de un fuerte carácter preventivo, que avisarán precisa y rápidamente de cualquier incidente o riesgo, agilizando la intervención de ser necesaria. Son muchos los potenciales clientes que necesitan seguridad de alta calidad y en ocasiones no son conscientes de hasta que punto un buen sistema debidamente atendido puede cubrir esa necesidad, por no hablar de muchos otros útiles servicios de valor añadido que el sistema puede proporcionar. El usuario debe incluso

demandar determinados niveles de calidad y prestaciones sabiendo exactamente por qué lo hace. Es importante que la seguridad deje de ser lo último que se tiene en cuenta en un proyecto de construcción, es una tecnología más y debe realizarse una buena ingeniería que se respete después en el proyecto constructivo.

La comunicación continuada a la sociedad de nuestra presencia y capacidades, y el apoyo institucional a la labor de los profesionales del sector es un elemento clave.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—La normativa debería intentar recoger las inquietudes de los usuarios y sus necesidades, u orientarles hacia la forma correcta de hacer las cosas si ello es necesario, ese es un punto clave a considerar. El sector dispone ya de grandes profesionales y productos fiables, con la ayuda de un reglamento que les ayude a certificar que sus conceptos son los

correctos se podría complementar la experiencia con instalaciones de calidad y alta fiabilidad.

En la línea de la pregunta anterior la normativa debe ayudar al sector a mejorar a nivel económico y técnico, y asegurar la calidad de los trabajos que se realizan, eso posibilitaría que nuestra actividad sea socialmente aceptada y valorada como se merece. Mirando más hacia el futuro debería iniciarse la regulación de la convergencia entre seguridad física/electrónica y seguridad lógica. Por ejemplo Vanderbilt es consciente y empezamos a trabajar a ese respecto.

En ocasiones esta es una actividad desconocida, anónima y silenciosa, que no es debidamente entendida y son muchos los casos en los que se aplica sólo por exigencia del guión, dando al precio un factor predominante. Eso debe cambiar y las regulaciones, el apoyo institucional y la comunicación continuada, deben complementar el papel de la tecnología fiable y de calidad. ●

Fotos: Vanderbilt



# HYUNDAI

## HDTVI

## HDCVI™

*no light?  
no problem!*



**STARLIGHT®**  
**NEXT GENERATION**

**1080P**  
**Full HD**



San Fructuoso 50-56 08004 Barcelona  
Tfns.: 934 254 960 / 934 269 111  
Fax: 934 261 904  
bydemes@bydemes.com  
www.hyundai-security.es

# HYUNDAI

Licensed by Hyundai Corporation, Korea



**JAVIER TALLÓN.** DIRECTOR COMERCIAL. FF VIDEOSISTEMAS GEUTEBRÜCK

*«La calidad del servicio, unida a la formación e innovación, es fundamental en estos momentos»*

**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—FF Videosistemas Geutebrück siempre ha estado a la vanguardia de la tecnología y aprovecha este Sicur para lanzar en España soluciones de videovigilancia novedosas para gestión de vídeo. Estamos convencidos que la videovigilancia en 2016 tiene que ser parte de un sistema de seguridad más amplio, que

incorpora video-verificación para las CRA, acceso vídeo vía Internet, etc. Estos distintos componentes del sistema de alarma permiten diseñar instalaciones de seguridad complejas con total fiabilidad y escalabilidad, obteniendo la máxima satisfacción del usuario final, y resulta económicamente muy rentable para la empresa instaladora. Opinamos que el sector de la Seguridad Electrónica tiene mucho campo de desarrollo en los próximos años para las empresas del sector que sepan adaptarse y aportar soluciones a sus clientes.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—FF Videosistemas presentará la nueva generación G-Core. Grabadores IP e híbridos mucho más potentes tanto en aceleración de proceso de datos e imágenes, así como gestión de cámaras. Así mismo, presentaremos nuestro nuevo y potente Software de Gestión de Vídeo G-SIM, plataforma pensada para instalaciones

medias y grandes, capaz de gestionar en tiempo real un número ilimitado de cámaras, que está causando una gran expectación a nivel mundial.

De igual forma, exhibiremos nuestra solución para plataformas logísticas Supply Chain Security (SCS): herramienta adaptada exclusivamente para el sector logístico y retail en la cual integramos los sistemas existentes de RFID, ERP, WMS con nuestras soluciones de grabación. Esto permite al usuario final, realizar un seguimiento completo en las distintas áreas de la cadena de suministro.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Esperamos una gran afluencia de empresas y personas del sector, por lo que nuestro objetivo es difundir un mayor conocimiento sobre las más avanzadas tecnologías relacionadas con la Seguridad.

**—¿Podría señalar nos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Nuestra estrategia empresarial es la misma que llevamos realizando desde 1992 y con la que hemos conseguido el éxito actual. Pretendemos obtener el



mismo nivel de calidad de producto y soporte técnico con la finalidad de seguir aportando soluciones novedosas, fiables y escalables a nuestros clientes, tanto nacional como internacionalmente.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que deberían ponerse en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Precisamente porque somos conscientes de las dificultades económicas y de liquidez que tienen las empresas del sector, creemos que la calidad del servicio, que va unida a la formación y a la innovación, es fundamental en estos momentos. El sector debe evolucionar hacia el desarrollo de nuevas tecnologías y la aplicación de avances tecnológicos. Es importante apostar por

**«En 2016 pretendemos obtener el mismo nivel de calidad de producto y soporte técnico con el fin de seguir aportando soluciones novedosas»**

la investigación y la innovación, que ayudarán a las empresas a diferenciar sus servicios y fidelizar al cliente. Y esta innovación requiere formación continua del personal de seguridad privada.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—Mayor complementariedad entre Seguridad Pública y Seguridad Privada, abandonando el concepto de subordinación y sustituyéndolo por el de cooperación, responsabilidad conjunta y trabajando de forma más coordinada. ●



Fotos: F.F. Videosistemas

Contactos de empresas, p. 6.



La puerta del producto no se muestra en la imagen  
Lector de huellas digitales opcional

## Tenemos el **toque**

Guarde, administre y controle llaves, tarjetas y pequeños activos con mayor seguridad y eficiencia usando KeyWatcher® Touch. El acceso está limitado a los usuarios autorizados, y todas las transacciones se registran con disponibilidad de reportes detallados. El sistema incluso enviará automáticamente la información sobre transacciones a cualquier usuario, en cualquier momento. Y la práctica pantalla táctil de KeyWatcher hace más fácil que nunca retirar y devolver las llaves. Con nuestro diseño modular y escalabilidad completa, es fácil ver cómo seguimos mejorando la gestión de llaves. Así es como Morse Watchman se sale del marco —justo dentro de la caja.

*piense dentro de la caja.*

**MORSE  
WATCHMANS**

ROBERTO TORREGGIANI. DEPARTAMENTO TÉCNICO COMERCIAL. TECNOALARM.

## «En España se necesita formación para poder proponer, proyectar, e instalar sistemas de calidad y fiabilidad»



**P**ODRÍA señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?

—Este año seguiremos trabajando con método y profesionalidad, como en los últimos años, seleccionando las empresas españolas que valoran productos de alta seguridad y fiabilidad.

Lamentablemente en los últimos 5 años muchas empresas instaladoras han ido buscando un producto económico para poder luchar en la guerra del precio. Tecnoalarm ha ido en dirección contraria; evolucionando la tecnología y fabricando material exclusivo ha sido capaz de promover productos de alta gama, logrando contener los costes. Gracias a esta evolución tecnológica el instalador Tecnoalarm puede ofertar soluciones innovadoras de alta seguridad.

—¿Cuál ha sido la evolución de la tecnología RSC desde sus inicios hasta convertirse en un referente en soluciones de sistemas de pro-

### tección contra intrusión?

—La tecnología RSC ha marcado un punto importante en la evolución de los sistemas de seguridad, cada vez más instaladores están apreciando y utilizando la RSC con asiduidad.

Gracias al control remoto el instalador puede realizar un análisis del detector y, si fuera necesario, modificar los parámetros de su configuración, lo que resulta sumamente útil sobre todo en exterior, donde hay más riesgo de falsas alarmas.

### —¿Qué nuevas soluciones presentarán en 2016?

—Este año presentaremos un nuevo detector de exterior que se llamará Global Space. Se trata de un detector doble tecnología con alcance regulable hasta 15 m, equipado con tres piro sensores independientes, con un total de 43 haces, anti-enmascaramiento, 4 lógicas de detección y sensor dinámico de temperatura. Presentaremos también el nuevo sistema CCTV IP totalmente integrado con las centrales Tecnoalarm y asociado al nuevo teclado táctil IP, puede gestionar hasta 24 cámaras IP, visualizar graba-

ciones asociadas a eventos y controlar el sistema de detección de intrusión; todo en un único producto.

Otra novedad en nuestro catálogo será el nuevo sistema vía radio a doble banda de frecuencia con 16 canales de comunicación por cada banda. Todos los elementos serán (TX/RX). Gracias a la nueva



tecnología el instalador podrá modificar remotamente los parámetros de cada elemento del sistema vía radio (detectores, doble contacto, sirenas, etc.)

### —¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?

—Debido a la crisis, muchos instaladores han renunciado a instalar sistemas de alta seguridad con material de calidad y han empezado a promover «KITS» económicos para conseguir adjudicarse la instalación. De esta forma se ha empezado una dinámica de

«La tecnología RSC ha marcado un punto importante en la evolución de los sistemas de seguridad»

como otros, precisa de una mayor formación y profesionalidad si queremos contribuir a favorecer la reactivación económica. ●

Fotos: Tecnoalarm

precios a la baja que no tiene ningún ganador. Se hacen instalaciones superficiales donde el cliente queda, en el mejor de los casos, mal protegido, por no decir que queda directamente desprotegido.

Creo que ahora en España se necesita sobre todo formación, tanto técnica como comercial, para poder proponer, proyectar y vender e instalar sistemas de seguridad de calidad y fiabilidad.

Aumentando la calidad, aumenta la imagen del profesional de seguridad que, en los últimos años, lamentablemente se ha ido deteriorando.

En resumen, creo que nuestro sector,



Contactos de empresas, p. 6.

Tecnología de sensores multifocal

PANOMERA®

SE ACABÓ MIRAR EN LA DIRECCIÓN EQUIVOCADA

Hoy hay en uso miles de cámaras PTZ, sin embargo cuando se les exige una prueba en forma de vídeo grabado, se encuentran mirando en la dirección equivocada.

Asimismo, existen cientos de miles de cámaras fijas que podrían estar mirando en la dirección correcta, sin embargo cuando son revisadas y se usa la función del zoom digital, las imágenes están demasiado pixeladas para obtener una prueba relevante.

Con la tecnología de sensores multifocal de Dallmeier, estos problemas se han eliminado. Con Panomera®, se visualizan espacios enormes con una calidad de resolución no vista hasta ahora, en tiempo real y con una tasa de imágenes de hasta 30 ips. En vivo o en modo reproducción, ¡Panomera® nunca "está mirando en la dirección equivocada"!

www.panomera.com



Integración en los sistemas de gestión habituales



Dallmeier electronic España S.L.  
Tel: +34 91 590 22 87 · dallmeierspain@dallmeier.com

JOAN BALAGUER. DIRECTOR COMERCIAL. GRUPO IPTECNO

## «La opinión de los clientes es de gran ayuda para mejorar nuestros productos y servicios»



que estos pueden consultarse por Internet en cualquier momento. Por este motivo, este año a diferencia de las ediciones anteriores, hemos decidido centrarnos en crear un ambiente cómodo, propicio al diálogo para compartir ideas y proyectos. Por lo que nos centraremos en:

- Innovaciones técnicas como las soluciones para el control avanzado de intrusión en zonas críticas, mediante la integración de radares civiles y domos PTZ, y las novedades tecnológicas de DAHUA como el uso del códec para vídeo H.265 o el nuevo estándar de resolución 4K.
- Soluciones de software para CCTV desarrollados en nuestro departamento de I+D, como la aplicación Ingeniero CCTV que permite diseñar proyectos CCTV de forma fácil.
- Las ventajas de trabajar con Iptecno gracias a los servicios de valor añadido exclusivos para nuestros clientes como el servicio técnico, el asesoramiento comercial, la plataforma Pegaso Powered, las apps personalizadas para dispositivos móviles, etc.

**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcada con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Desde que asistimos al Salón Internacional de la Seguridad mantenemos unos objetivos principales, estos son: Mostrar lo que somos capaces de hacer, ampliar nuestra red de contactos comerciales para que se puedan convertir en futuros clientes o colaboradores, y vernos personalmente con aquellos clientes cuya relación es más electrónica que presencial. Se trata de escuchar a nuestros clientes en un ambiente distendido fuera del quehacer diario. Estos encuentros con nuestros clientes son de gran ayuda para mejorar nuestros productos y servicios ya que su opinión es fundamental para nosotros. Pero además este año tenemos nuevos

propósitos, como presentar al personal de nuestra nueva sede en Madrid o celebrar junto a nuestros clientes el 10º aniversario de IPTECNO.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Creemos que las ferias actuales ya no son un simple escaparate de productos, ya



# SÁCALE EL MÁXIMO PARTIDO A TUS GRABADORES



INTEGRACIÓN CON  
**CRA**

SERVIDORES  
**DDNS Y P2P**  
PROPIETARIOS



**APPS**  
PERSONALIZADAS  
CON TU IMAGEN



Visita nuestro STAND en SICUR!  
Del 23 al 26 de Febrero 2016  
IFEMA - Feria de Madrid  
Nº Stand: 10D20

IPTECNO SEGURIDAD S.L.  
Avenida Tenerife, 2 - Bld. 2, Pta. 3  
28703 S.S. de los Reyes (MADRID)

IPTECNO VIDEOVIGILANCIA S.L.  
C. Pla del Ramassar, 52  
08402 Granollers (BARCELONA)

**IPTECNO**  
DISTRIBUIDOR OFICIAL DAHUA ESPAÑA

Tel. 902 502 035 - [www.iptecno.com](http://www.iptecno.com)



**—¿Qué espera de su presencia en SICUR?**

—Lo que esperamos de nuestra presencia en SICUR es principalmente poner de largo ante los clientes nuestros progresos en referencia a servicios y productos realizados durante estos

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Nuestra estrategia empresarial pasa por ampliar nuestra presencia comercial en el mercado nacional, concretamente en Madrid, por este motivo hemos si-

**«En 2016 invertiremos más en I+D y en formación especializada para nuestros colaboradores»**

dos últimos años. Además de reforzar el compromiso de Iptecno con Dahua como distribuidor oficial de valor añadido, ofreciendo el catálogo completo de productos del fabricante líder en videovigilancia unido a nuestros servicios exclusivos para profesionales del sector.

tuado allí nuestra nueva sede. Además de seguir mejorando nuestro servicio, ofreciendo cada vez más valor añadido a nuestros productos, siempre basado en la capacidad logística de entrega al día siguiente y en el conocimiento y soporte técnico. Estamos convencidos que este es el camino que nos diferencia de

la competencia y seguiremos apostando por esto. Por ello en este nuevo año invertiremos en más I+D y en formación especializada para nuestros colaboradores.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Como distribuidores de productos CCTV sólo ofrecemos servicios a profesionales de la seguridad, por lo que todo aquello que permita una mayor profesionalización del sector creemos que nos beneficia a todos. Una forma de mejorar el estatus de la figura del instalador podría ser la creación de titulaciones homologadas sobre instalación de sistemas CCTV, o de carnets especializados como se hace con los instaladores de placas fotovoltaicas o energías renovables. De esta manera se evitaría en mayor medida el intrusismo profesional y al estar el sector mejor formado se harían instalaciones más eficaces por lo que aumentaría la fiabilidad de las mismas. Y esto contribuiría a que la sociedad tenga un mejor concepto sobre los sistemas de seguridad preventiva.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—A nosotros, como somos distribuidores mayoristas especializados fundamentalmente en CCTV, el Reglamento de Seguridad Privada no nos afecta tan directamente como en el caso de los sistemas de alarma. Si bien sería bienvenida cualquier norma en favor de la certificación regulada de los instaladores y del control de calidad de todos los sistemas de seguridad, incluidos los productos de videovigilancia en aras de establecer un mínimo de calidad en las instalaciones que las haga viables para videoverificación remota. ●



FOTOS: IPTecno



**AFORSEC**

**Nosotros garantizamos  
Todo para su seguridad**



**CCTV  
(ANALÓGICO | IP | AHD | HD-TVI)  
SISTEMAS ANTI-INTRUSIÓN  
CONTROL DE ACCESOS Y PRESENCIA  
DETECCIÓN INCENDIO**



En el año 2013 se funda AFORSEC. Esta empresa es fruto del conocimiento y experiencia en las áreas de ingeniería y seguridad del Grupo IVV SGPS. Nuestro instinto de suministrar soluciones tecnológicas con Ingeniería de hardware y software, consultoría y productos para Sistemas de Seguridad. En la gama de productos de CCTV, Sistemas de Alarma, Incendio, Control de Accesos y Marketing Digital. Buscando satisfacer las tendencias de mercado para que dispongan de lo que se precise.

**En Aforsec aportamos:**

- Distribución de equipamientos con la mejor relación calidad/ precio.
- Nuestra oferta únicamente al mercado profesional.
- Ofrecer la última tecnología “state of the art”.
- Gama de productos en el menor número de fabricantes y propios.
- Concepto de “One Stop Shop” para los mercados de seguridad y domótica.
- Entrega de pedidos al siguiente día.
- Centrarse solamente en importantes fabricantes y establecer relaciones sólidas y de largo plazo.
- Atención técnica Help Desk a su disposición.

Visítenos en: **sicur** Stand 10B30

**ALFREDO GUTIÉRREZ.** BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER PARA ESPAÑA Y PORTUGAL.  
MOBOTIX AG



## «Es necesario que el mercado de la seguridad se adapte al escenario tecnológico actual»

**UNA convocatoria más actual de a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Nuestro objetivo para esta edición de SICUR es consolidar el conocimiento del valor añadido de nuestros productos, y compartir los avances tecnológicos con nuestros clientes, partners y también con los usuarios finales que se beneficiarán de ellos. Venimos a demostrar que no somos un jugador más en el mercado de la seguridad, sino que seguimos siendo una marca pionera que traza la ruta que luego el resto de fabricantes intenta seguir.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Este año haremos gala de las capacidades de Mobotix para crear una solución completa de seguridad, mostrando nuevos productos software como nuestro VMS MxManagementCenter, compatible con cámaras ONVIF y completamente gratuito y libre de licencias. En el apartado hardware, mostraremos nuestras cámaras termográficas con radiometría térmica que permiten crear alarmas por cambios de temperatura en cualquier lugar de la imagen; y los visitantes de nuestro stand también podrán conocer nuestra gama de cáma-

ras Indoor, que incorpora capacidades de conteo de objetos, mapas de zonas calientes y análisis de comportamiento embebidos en la propia cámara.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Esperamos aumentar el alcance de la marca dándonos a conocer a los usuarios, integradores e instaladores menos especializados, mostrando casos de

dianje ejemplos provenientes de todo el mundo, los beneficios que nuestros sistemas pueden aportar a sus usuarios. Tenemos prevista la realización de eventos verticales para diferentes sectores del mercado, para los que disponemos de soluciones perfectamente adaptadas e integradas. Nuestros mayoristas y partners nos conocen perfectamente, queremos ayudarles a trasladar ese conocimiento a sus clientes.

**«En SICUR vamos a demostrar que no somos un jugador más en el mercado de la seguridad, sino que seguimos siendo una marca pionera»**

éxito, ejemplos de uso y maneras de conseguir soluciones fiables, seguras y de coste contenido, sin tener que renunciar a la calidad y profesionalidad que requieren los proyectos de seguridad.

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Nuestro objetivo durante 2016 será llevar el conocimiento de nuestra marca al usuario final. A través de acciones conjuntas con nuestros mayoristas y partners, queremos «traducir», me-

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Creo que la palabra clave es profesionalización. Es necesario que el mercado de la seguridad se adapte al escenario tecnológico actual. Afortunadamente cada vez más existe una conciencia colectiva de la importancia de la utilización de soluciones profesionales para la seguridad privada, a nivel tanto particular como empresarial. Los clientes buscan



productos confiables, funcionales, que respondan cuando llegue el momento en el que sean necesarios. Hay que acabar con «el hacer chapuzas», que desafortunadamente con tanta naturalidad ha predominado en el pasado en nuestro país. Profesionalidad y responsabilidad, trabajo diario y relación a largo plazo del proveedor y el cliente, pudiendo así mejorar las soluciones ofrecidas gracias al feedback de estos últimos.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—Desde mi punto de vista, y hablo aquí a título personal, vivimos en un país en el que la legislación vigente entra en conflicto con la capacidad de garantizar la seguridad de la ciudadanía. En Inglaterra, por ejemplo, un paseo por las calles de Londres de 10 minutos de duración supone que estaremos registrados en varias cámaras de seguridad, por lo que si sufrimos un robo, un ataque, accidente, etc., podemos estar seguros de que habrá quedado grabado y las fuerzas de seguridad del estado podrán ayudarnos. En España, el 99% de los ciudadanos, que no cometen ningún delito y que quieren sentirse seguros en sus casas, barrios y ciudades, no tendrían ningún problema en haber dispuesto de esas cámaras para protegerles, sobre todo a posteriori de ocurrirles un incidente como los mencionados. Por supuesto, el compromiso entre seguridad y libertad individual es siempre delicado, pero existen mecanismos legales que nos permitirían conseguir ambas, ya que el nivel de desarrollo tecnológico también lo permite. Una vez más, se trata de adaptar legislación al desarrollo tecnológico. ●

Fotos: Mobotix



Contactos de empresas, p. 6.




ACCESOS/INTERFONIA IP  
INTRUSION  
ALARMAS TECNICAS  
CCTV  
INCENDIOS



## CONTROL DE ACCESOS E INTEGRACION DE SISTEMAS DE SEGURIDAD

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





### DORLET

#### SEGURIDAD INTELIGENTE

Parque Tecnológico de Alava - C/ Albert Einstein, 34  
01510 MILANO MAYOR - ALAVA - SPAIN  
Tel. 945 29 87 90 Fax. 945 29 81 33 [dorlet@dorlet.com](mailto:dorlet@dorlet.com)

DELEGACION MADRID  
C/ Segovia, 65  
28005 MADRID - SPAIN  
Tel. 91 354 07 47  
Fax. 91 354 07 48  
[madrid@dorlet.com](mailto:madrid@dorlet.com)

DELEGACION SEVILLA  
Tel. 999 30 29 37  
[sevilla@dorlet.com](mailto:sevilla@dorlet.com)

DELEGACION BARCELONA  
C/ San Elias, 11-19, Dpc 111  
08006 BARCELONA - SPAIN  
Tel. 93 201 10 88  
Fax. 93 201 13 78  
[barcelona@dorlet.com](mailto:barcelona@dorlet.com)



# DUALRED BUS

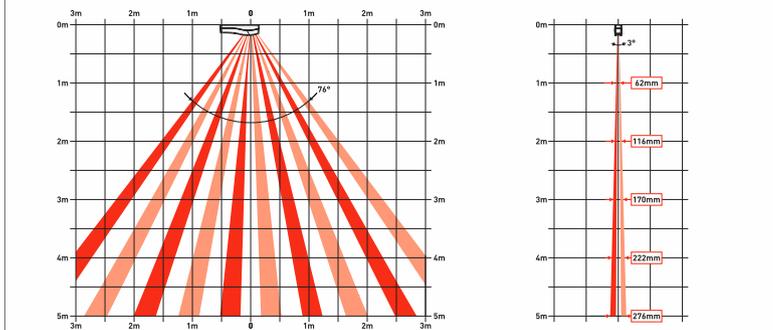


## Doble infrarrojo pasivo para la protección de puertas y ventanas

- Dos unidades de detección compuestas por un doble elemento infrarrojo pasivo y un contacto magnético
- Funcionamiento conjunto con lógica de detección AND/OR programable o como dos unidades independientes, identificadas por el sistema como dos zonas
- Auto-exclusión del contacto magnético en caso de apertura durante la fase de conexión con adaptación de la lógica de detección
- Funciones de compensación de la temperatura y autotest así como programación, gestión y control remotos de todos los parámetros de funcionamiento, como sensibilidad, alcance, contador de impulsos y antienmascaramiento, gracias a la tecnología RSC®
- También está disponible una versión convencional con salidas de relé



### ALCANCE EJE VERTICAL 5mt



# GLOBAL SPACE BUS



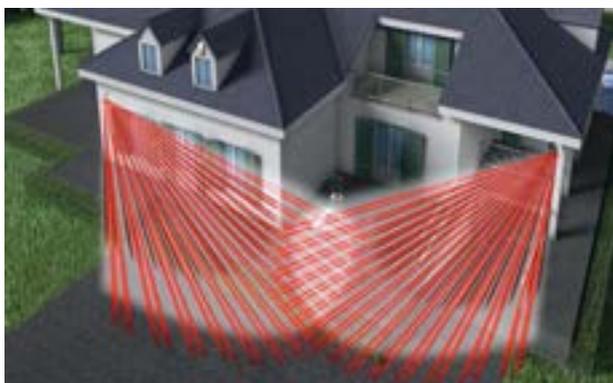
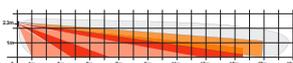
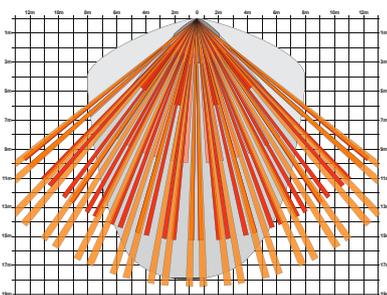
## Detector volumétrico doble tecnología con triple infrarrojo y microondas para exterior



- Cuatro unidades de detección independientes, infrarrojos y microondas, que funcionan conjuntamente para individualizar y discriminar las alarmas
- Excelente cobertura del área protegida gracias a la alta densidad de zonas sensibles y a la particular protección multinivel
- Lógica de detección AND con dinámica programable, excepcional discriminación de las falsas alarmas, altísima inmunidad a las interferencias típicas de las áreas exteriores
- Funciones de compensación de la temperatura y autotest así como programación, gestión y control remotos de todos los parámetros de funcionamiento gracias a la tecnología RSC®
- También está disponible una versión convencional con salidas de relé



### ALCANCE 15mt



**Tecnoalarm**

Via Ciriè, 38 - 10099  
San Mauro T.se Torino (Italy)  
tel. +390112235410  
fax +390112735590  
tecnoalarm@tecnoalarm.com  
www.tecnoalarm.com

**Tecnoalarm** FRANCE

495, Rue Antoine Pinay  
69740 Genas - Lyon (France)  
tél. +33478406525 - fax +33478406746  
tecnoalarm.france@tecnoalarm.com  
www.tecnoalarm.com  
Agence de Paris: 125, Rue Louis Roche  
92230 Gennevilliers

**Tecnoalarm** ESPAÑA

c/Vapor 18 (Pol. Ind. El Regas)  
08850 Gavá - Barcelona (España)  
tel. +34936622417  
tecnoalarm@tecnoalarm.es  
www.tecnoalarm.com

TEO FÚNEZ. DIRECTOR DE MARKETING. CASMAR ELECTRÓNICA, S.A.

## «En 2016 queremos afianzar nuestra estrategia expansiva a nivel internacional»



debido a la magnitud de nuestro portafolio, con el que abarcamos soluciones para diversos subsectores (Integración de Sistemas, CCTV, Intrusión, Accesos, Incendio, Networking...), nos vemos obligados a comunicar al mercado casi en tiempo real las diferentes novedades que los fabricantes van anunciando. De modo que, cuando llegar Sicur, la mayoría de las novedades ya han sido presentadas de alguna forma. En cualquier caso, siempre nos guardamos alguna sorpresa que desvelamos en la misma feria, y este año no será una excepción.

una gran parte de nuestros clientes potenciales, nos conocen muy bien, saben a qué nos dedicamos, a qué fabricantes representamos y cuáles son nuestras características diferenciadoras. Nuestra misión, en ese sentido, es darnos a conocer entre aquellos clientes potenciales que todavía no nos hayan depositado su confianza, para que conozcan nuestros productos y nuestros servicios de alto valor añadido, así como dar a conocer a potenciales usuarios los beneficios de nuestros productos.

**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Nuestro objetivo para esta convocatoria está en línea con los objetivos en pasadas ediciones. En un certamen como Sicur, nuestro principal objetivo es dar a conocer las últimas novedades lanzadas por nuestros fabricantes, anunciar nuevas alianzas de colaboración y, sobre todo, aprovechar la ocasión para volver a encontrarnos en un ambiente distendido con un gran número de clientes y amigos.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Cada vez es más difícil presentar novedades en Sicur. Los fabricantes van lanzando al mercado nuevos productos de forma constante. En nuestro caso,

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Además de lo ya comentado, Sicur es cada vez más un punto de encuentro en el que afianzar la imagen de marca. En nuestro caso, tras más de 35 años en nuestro sector, la presencia e imagen de Casmar está muy consolidada. Tanto nuestros clientes activos, como

**—¿Podría señalar nos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—El año pasado ya iniciamos una estrategia expansiva a nivel internacional, con la apertura de filiales en Chile y en Colombia. El modelo de negocio que aplicamos internacionalmente, apoyado por la experiencia de más de 35 años en España y más de 10 en Portugal, está siendo muy bien acep-



Calidad  
Experiencia  
Servicio Post venta  
Asistencia en Proyectos  
Vanguardia  
Servicios de Valor Añadido

Líder en Soluciones Integrales  
de Seguridad Electrónica

Liderazgo  
Abanico de Soluciones  
Formación Técnica

Logística  
Profesionalidad  
Asistencia Técnica  
Consultoría de Proyectos  
Atención Personalizada  
Asesoramiento Preventa  
Servicio Técnico  
Marcas Líderes  
Tecnología  
Hotline



23-26  
Feb-2016



Pabellón 10  
Stand 10D14



embargo, esas Órdenes Ministeriales combinadas con las Normas Europeas que obligan a cumplir, adolecen de numerosas lagunas, contradicciones y exigencias que en algún caso van en contra del sentido común. Confío que el nuevo Reglamento y su eventual desarrollo posterior mediante Órdenes Ministeriales, resuelva de una forma clara y ágil los requisitos sobre los productos, su instalación y su uso, y que sobre todo se haga en base al sentido común, escuchando a los expertos, con el máximo consenso sectorial, respetando los principios de libre competencia y permitiendo su sostenibilidad en el tiempo dando

tado. Este año queremos afianzar esa expansión y analizar posibles aperturas en otros mercados.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—La publicación del Reglamento de Seguridad Privada es, sin duda, el principal elemento que el sector lleva mucho tiempo esperando. Para el desarrollo de cualquier actividad económica es fundamental disponer de un marco jurídico estable. Desde la publicación de la Ley de Seguridad Privada, y el consiguiente anuncio de un nuevo Reglamento, nos encontramos en cierto estadio de provisionalidad, que necesitamos resolver lo antes posible.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—En las famosas Órdenes Ministeriales publicadas en 2011, se dio un paso importante en los requisitos de calidad de los productos a emplear en sistemas de seguridad conectados a centrales receptoras o centros

**«Tras más de 35 años en nuestro sector, la presencia e imagen de Casmar está muy consolidada»**

de control. La exigencia de nuevos requisitos de certificación, a pesar de los importantes quebraderos de cabeza que han supuesto a todos los actores (fabricantes, distribuidores, instaladores, usuarios, fuerzas y cuerpos de seguridad del estado...), ha contribuido a mejorar la calidad de los sistemas de seguridad. Sin

cabida a las necesidades cambiantes del sector. En definitiva, se trata de que las normativas no frenen la adopción de nuevas tecnologías y que no impidan a los usuarios beneficiarse de las mejores soluciones para sus necesidades de seguridad. ●

FOTOS: CASMAR



# Plataforma de seguridad **CORPORATIVA**

Casos de éxito en sectores de defensa, sanidad, banca, retail, administración pública, logística e industria.

Plataforma abierta de seguridad con amplio catálogo de productos integrados.

Solución de gestión para centros de control de seguridad y centrales receptoras de alarma corporativas.

Integración natural dentro del ecosistema de tecnologías de información.

**ARQUERO**   
SISTEMA CORPORATIVO



**BORJA GARCÍA-ALBÍ.** VP LATAM & IBERIA. RISCO GROUP

## «Sicur nos proporcionará un posicionamiento mayor en el mercado»

**UNA convocatoria más acu- de a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—En esta participación en SICUR, nuestro principal objetivo es presentar las soluciones RISCO como propuesta diferenciadora con las soluciones actuales del mercado, con nuestro amplio abanico de productos y soluciones, abarcando la totalidad de las necesidades del mercado.

**—¿Qué soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—En esta edición de SICUR vamos a presentar varias novedades. En primer lugar nuestro nuevo sistema de seguridad de Grado 3 ProSYS Plus diseñado para cualquier tamaño de instalación de hasta 512 zonas.

También presentamos las nuevas soluciones de automatización (Smart Home Solutions) compatibles con cualquiera de nuestros sistemas de seguridad basadas en la nube.

Además presentamos también Beyond, el renovado detector de exterior.

**—¿Qué espera de su presencia en SICUR 2016?**

—La presencia en SICUR dará a co-

nocer nuestras soluciones, pero sobre todo proporcionar un posicionamiento mayor en el mercado, generando socios/colaboradores con los que poder ir conjuntamente para apostar por las nuevas soluciones que RISCO puede aportar. Además nos permitirá estar en contacto con los instaladores, usuarios e integradores, con el fin de que conozcan nuestras novedades de primera mano y podamos conocer sus necesidades.

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—En este año próximo queremos consolidar nuestra estrategia basada en nuestros partners en distribución. El año 2015 la hemos reforzado llegando a nuevos acuerdos y en 2016 consolidaremos dichos acuerdos.

Otro punto importante en nuestra estrategia es dar un paso más en nuestras soluciones en la nube. Esto supone que los instaladores, CRAs vean nuestras soluciones como un cambio en el modelo de sus negocios, aportándoles nuevas

líneas de ingresos, incrementando el ARPU y acceso a nuevos mercados inaccesibles hasta el momento.

**—¿Qué herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—En mi opinión sería importante flexibilizar el mercado y ciertas leyes para poder acelerar y dinamizar soluciones en el mercado de la seguridad. Por otra parte, tal como he comentado en la anterior pregunta, que los «players» del mercado contemplen nuevos modelos de negocio para acceder a mercados masivos infinitamente mayores de los actuales. Otras industrias ya han sufrido dicha transformación (telecos, discográficas,...). La seguridad también necesita transformar ciertos modelos, como por ejemplo el «pago por uso» accediendo a millones de usuarios.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—Facilitar el «pago por uso» de los servicios de CRA. Tanto uso programado como espontáneo (bajo demanda). RISCO Cloud ya lo incluye. ●



Fotos: Risco Group

# Una Plataforma para todas sus Aplicaciones



**ProSYS™ Plus es el revolucionario sistema de seguridad híbrido de Grado 3 de RISCO Group diseñado para grandes instalaciones.**

- **Panel ampliable** de hasta 512 zonas
- Arquitectura **"Superhíbrida"** que ofrece cableado, bidireccional inalámbrico y Bus de RISCO
- **Revolucionario modelo de licencias** que reduce el Coste Total de la Propiedad del Proyecto
- Aplicación móvil **basada en la nube**
- **Completa gama** de detectores profesionales, comerciales e industriales
- Vídeo verificación en tiempo real mediante **cámaras IP**
- **Compatible** con el software PSIM de RISCO



Visítanos en el stand 10C10



EDUARDO ORTIZ. NVS SALES MANAGER. CANON

## «En SICUR queremos reforzar la relación con nuestros integradores y partners»



**U**NA vez más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado la compañía con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?

—Con la asistencia a SICUR uno de nuestros principales objetivos es reforzar la relación con nuestros integradores y partners. SICUR 2016 es una gran oportunidad para reunirnos con nuestros socios de canal y ofrecerles todo el apoyo en una de las ferias más importantes del sector.

Queremos mostrar el compromiso que la compañía adquiere en esta área de negocio, con las novedades y desarrollos tecnológicos más novedosos para el sector de la Seguridad.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?

—Invertimos en el desarrollo de pro-

ductos de gran valor. Una de nuestras soluciones más novedosas es la cámara de videovigilancia en red de concepto de alta sensibilidad presentada en EX-PO París, gracias a su teleobjetivo alcanza un nivel de luminosidad 8 veces superior al de los modelos con teleobjetivo convencional.

También mostraremos los últimos desarrollos y soluciones aplicados en términos de inteligencia y analítica.

Queremos también con este encuentro, que los usuarios finales conozcan nuestra relación con los socios tecnológicos y puedan ver de primera mano el buen nivel de integración y desarrollo con los fabricantes de software más reconocidos.

—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?

—Esperamos establecer relaciones de negocio a medio y largo plazo, y a su vez, reforzar las ya existentes con nuestros socios y colaboradores. Mostrar al mercado cómo el avance y conocimiento de la imagen con el que cuenta Canon aporta a nuestras soluciones una calidad inigualable, que supone un valor diferencial en el mercado de seguridad.

—¿Podría señalar nos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo durante 2016?

—La videovigilancia es un área fundamental y de crecimiento durante los próximos años. Se estima que el mer-

cado de la videovigilancia alcance la cifra de 18.000 millones de euros en 2018 en la región de EMEA.

Con las compañías del Grupo Canon Axis y Milestone, que jugarán un papel fundamental para ayudarnos a alcanzar nuestra ambición en este mercado, contamos con una contrastada y valiosa experiencia, además de clientes, colaboradores, tecnologías y soluciones. Creemos que los grandes integradores y profesionales del sector necesitan un fabricante comprometido y fiel para poder mantener su nivel de servicio y estructura en el mercado.

Para nosotros es vital adquirir un compromiso fiel y notable con nuestros socios de canal y potenciar el nivel de integración con los partners y fabricantes más importantes del mercado de la seguridad, en los que poder invertir para desarrollar conjuntamente esta área de negocio. ●

Fotos: Canon

Cámara de red de alta sensibilidad que está desarrollando Canon.





come

and

see

# Network Visual Solutions

- La mayor calidad de imagen
- Las mejores prestaciones en entornos con baja luminosidad
- Cámaras inteligentes con analítica integrada
- Reconocida tecnología de lentes y procesamientos de imagen



Nos puedes encontrar del 23 al 26 de febrero en el stand 10C14 de la Feria de Madrid

Más información en: [camarasip@canon.es](mailto:camarasip@canon.es)

**Canon**

TXEMA ELIZARAN. GERENTE. AGA



## «La internacionalización es uno de los ejes estratégicos de AGA para 2016»

**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Esta feria nos brinda la posibilidad de mostrar a visitantes nacionales e internacionales una nueva línea de productos resultado de la estrecha colaboración con la empresa alemana IN-SYS, líder en fabricación de cerraduras electrónicas de alta seguridad. Creemos que SICUR puede ser el espacio idóneo para comunicar al sector y al mercado en general, que AGA, gracias a esta estrecha relación afianzada durante estos últimos años, se convierte en una marca de referencia en componentes y sistemas integrales de seguridad a nivel mundial.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—AGA lleva más de 50 años diseñando y fabricando sistemas de apertura y cierre donde la mecánica ha sido parte fundamental y habitual en el desarrollo de sus nuevos productos. A todo ese «know how» incorporamos ahora de forma sistemática la electrónica, un proceso y tecnología clave para poder presentar al mercado las soluciones en seguridad más avanzadas e innovadoras del mercado.

SICUR va a ser la feria donde AGA presente su primera cerradura electrónica de seguridad. Un modelo, punta de lanza de toda una nueva gama de cerraduras electrónicas de seguridad que están por llegar, que tiene como obje-

tivo principal, dar salida a la demanda del mercado español en soluciones integrales de seguridad (transporte de fondos, retail...).

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—AGA lleva muchos años construyendo junto con sus clientes y colaboradores una imagen de marca fuerte y creíble. Reforzar y mejorar esa imagen y esa relación con las personas que hasta ahora han confiado en AGA, ya sería un éxito. Pero no nos conformamos sólo con eso, además de estrechar esos vínculos y generar nuevos contactos a partir de aquellos que nos visiten (empresas de transporte de fondos, retail...), queremos marcar un hito en nuestra historia más reciente. En SICUR, AGA se presenta gracias a la nueva línea de cerraduras electrónicas, como una empresa y una marca de referencia indiscutible en el ámbito de la seguridad integral.

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—SICUR ya es un punto de arranque fundamental en la estrategia de AGA de cara a 2016. Una mayor presencia en el mercado de la alta seguridad gracias a las nuevas cerraduras electrónicas y la proyección de una imagen de marca



líder en soluciones integrales de apertura y cierre, son parte fundamental de nuestros objetivos empresariales.

La internacionalización es otro de los ejes estratégicos de AGA. En 2015, apostamos por México, acudiendo con un stand a Expoferretera y en septiembre pondremos rumbo a la feria Security Essen en Alemania.

2016, por lo tanto, será un año en el que pondremos en marcha interesantes y ambiciosos proyectos no solo a nivel nacional, también internacionalmente. Por eso ponemos especial atención en cuidar nuestra red comercial, un factor esencial para una empresa con una decidida vocación exportadora que vende cada vez más en mercados exteriores.

Otro ámbito fundamental para potenciar nuestra imagen de marca, haciéndola más visible y accesible, es internet. Queremos que 2016 sea el año del cambio en nuestra actitud hacia un medio cada vez más importante en la relación y cercanía con nuestros clientes, colaboradores y el mundo en general.

Necesitamos ser más visibles, cercanos y eficientes a la hora de mostrar quiénes somos, lo que hacemos y cómo lo hacemos, y la red puede ser ese espacio de contacto y de comunicación funda-



mental para proyectar la verdadera dimensión empresarial pero también humana de AGA.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Lo importante es adaptar y normalizar las certificaciones europeas al mercado nacional, mejorando aquellos procesos y mecanismos que garanticen a nuestros clientes la mayor calidad de los productos, o lo que es lo mismo, control y obligatoriedad de certificación y actualización de los elementos de seguridad existentes en el mercado (renovación del parque de elementos obsoletos).

Sólo activando estos mecanismos veríamos una reactivación clara y profunda

del sector, mejorando indiscutiblemente la economía pero sobre todo la seguridad de aquellos sistemas, imprescindibles para mantener el nivel de tranquilidad y protección adecuados para los usuarios finales.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—De forma clara y rotunda, la obligatoriedad de certificación de todos los elementos de seguridad vigentes en la actualidad.

AGA estará en el stand 10F02 del pabellón 10. ●

Fotos: AGA

Contactos de empresas, p. 6.

**PROTEJA SU PERSONAL Y SUS INSTALACIONES**

**SÓLO PERSONAL AUTORIZADO**  
Gestione QUIÉN, CUÁNDO y QUÉ abre.  
EVITE el DESCONTROL de llaves.



Visítanos en SICUR 10F03



www.skl.es

info@skl.es



**SKL**  
Smart Key & Lock



**JOSÉ LUIS ROMERO. GENERAL MANAGER SPAIN & PORTUGAL  
SAMSUNG TECHWIN EUROPA**

## «Vamos a reforzar nuestro posicionamiento como fabricante de soluciones de videovigilancia»

**U**NA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?

—SICUR es para nosotros un punto de encuentro con el sector, nuestros clientes y los integradores y usuarios que confían en las soluciones de Samsung Techwin. Es también un magnífico escaparate para mostrar nuestras últimas novedades.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Haremos mucho hincapié en los conceptos Open Platform y Out of the Box (aplicaciones preinstaladas), y cómo los hemos aunado para facilitar el acceso a la integración con otros sistemas y soluciones de seguridad: anti hurto (EAS), punto de venta (EPOS), control de accesos, reconocimiento de matrículas, conteo de personas, «zonas calientes» (Heat Mapping) y datos de recursos humanos.

Todo ello de forma sencilla y simple mediante nuestras cámaras IP de la gama WiseNet III.

También mostraremos nuestras soluciones y sistemas más reconocidos como son el equipo de grabación SRN-4000, el software de gestión Samsung SSM y nuestra exitosa gama WiseNet Lite.

Por último, SICUR será el momento ideal para «presentar en sociedad» la nueva gama AHD de Samsung Techwin. Será el primer evento europeo en el que contaremos con estos equipos. Una nueva gama que comprenderá cámaras bullets, minidomos y cámaras box junto con sistemas de grabación de 4, 8 y 16 canales.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Nuestro objetivo es reforzar nuestro posicionamiento como un fabricante de soluciones de videovigilancia, aportan-



do valor con productos y sistemas adaptados a las necesidades de los principales segmentos verticales, gracias a nuestro conocimiento y experiencia en materia de riesgos y a nuestro afán por ayudar a nuestros clientes a hacerlos frente.

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Durante el año 2015 hemos realizado un notable esfuerzo, desarrollando una intensa actividad de promoción y especificación de nuestra línea de soluciones IP, línea en la que el crecimiento está siendo realmente notable y que es la clave de nuestro éxito. Sin dejar esto de lado para 2016 buscamos consolidar la buena marcha de nuestra nueva línea IP WiseNet Lite y mostrar al mercado las virtudes de los conceptos Open Platform y Out of the Box.

Además, vamos a desarrollar una estrategia para lanzar de forma exitosa la gama AHD y apostaremos por la formación de los integradores en so-



luciones IP de Samsung Techwin. En lo que se refiere a la política comercial, centraremos nuestros esfuerzos en nuestros socios más importantes y mantendremos nuestra política de especificación, que tan buenos resultados ha dado hasta ahora

—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?

—Somos un sector muy ligado –como muchos otros– a la situación económica general del país y 2015 parece haber marcado un cambio de tendencia frente a años anteriores. Esperemos que esta reactivación se consolide y ayude a nuestro sector. Se ha avanzado mucho pero veo necesario continuar con políticas empresariales en las que las compañías y sus estrategias se adapten a una realidad cambiante, muy distinta de lo que ha venido siendo hasta ahora.

«SICUR 2016 será el momento ideal para presentar en sociedad la nueva gama AHD, que comprenderá cámaras bullets, minidomos,...»

—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?

—Como he manifestado en varias ocasiones, la normativa, en lo que a videovigilancia se refiere, no ahonda mucho: prevenir, aportar pruebas, protección de datos..., pero sin concreción en las medidas a adoptar o en las características de los equipos y sistemas. Esperamos que el Reglamento aporte algo más de concreción y permita a fabricantes, usuarios e instaladores apostar claramente por la calidad y el valor añadido.

Contactos de empresas, p. 6.

Fotos: Samsung Techwin Europa



# SI NO TIENES MÁS ESPACIO



App oficial

**CUADERNOS DE SEGURIDAD**

¡Descárgatela ya en tu móvil!

Disponible para:



Toda la actualidad del sector en la palma de tu mano

Síguenos también en  

**LAURA ALCAZAR MORATILLA.** DIRECTORA DE MARKETING Y DISTRIBUCIÓN.  
ST/SEI-SCM ST/SEI-SDI. BOSCH SECURITY SYSTEMS, SAU

## «Queremos mostrar cómo sacar el máximo potencial a los proyectos con soluciones inteligentes conectadas»



**UNA convocatoria más acude al Salón Internacional de la Seguridad, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia a SICUR 2016?**

—Un año más, dar a conocer lo último en tecnologías aplicadas a nuestra industria, y las tendencias en convergencia de las tecnologías de seguridad con otras como la gestión de sistemas remotos o el internet de las cosas.

En el stand mostraremos a nuestros visitantes cómo sacar el máximo potencial a los proyectos a través de soluciones inteligentes conectadas.

Soluciones Bosch, con las que el usuario podrá, por ejemplo, dar mayor usabilidad a las imágenes de alta resolución, obtener reacciones más rápidas por parte de los equipos ante un evento, o controlar todo un sistema desde cualquier sitio. Una verdadera experiencia para el visitante.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en el Salón In-

**ternacional de la Seguridad SICUR 2016?**

—Presentamos muchos equipos y soluciones nuevas, entre los que destacan los que han sido premiados por la Galería de Nuevos Productos, como el detector de incendios AVENAR 4000, que proporciona robustez contra la contaminación electromagnética y además le ofrece al instalador información acerca de las perturbaciones medioambientales críticas en la instalación; o la cámara EXTEGRA IP starlight 9000 FX, un sistema de cámara fija de vigilancia inteligente de alto

«Formamos parte de una de las compañías más punteras del mundo en tecnología para los ciudadanos»



rendimiento para entornos explosivos; y también la cámara FLEXIDOME IP panoramic 7000 MP, una cámara 360° de diseño plano discreta y estética para uso en interiores.

—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?

—Dar a conocer nuestras soluciones a nuevos potenciales instaladores, contactar con potenciales usuarios

de nuestras soluciones para dar respuesta a sus proyectos, y difundir el conocimiento de nuevos desarrollos para diferentes aplicaciones de gestión.

—¿Podría señalarnos que estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo a lo largo de 2016?

—Disponemos de uno de los portafolios más extensos y diversificados en la industria de la seguridad, y formamos parte de una de las compañías más punteras del mundo en tecnología para los ciudadanos, aspiramos a hacer que nuestras soluciones se implementen en los proyectos para hacer más fácil e inteligente la gestión diaria de las instalaciones de seguridad, ya



«Disponemos de uno de los portafolios más extensos y diversificados en la industria de la seguridad»

sean éstas autónomas o integradas en otros sistemas de gestión de edificios

o municipios, sean de gestión local o remota.



—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?

—La total integración de los sistemas de seguridad como un elemento más de las decisiones, presupuestos y objetivos en las empresas e instituciones. ●

Fotos: Bosch Security Systems

Contactos de empresas, p. 6.

## Nuevos terminales móviles de primion DIGITEK.

El desarrollo de la familia móvil responde a las necesidades de nuevas formas de trabajo y acceso a los edificios, sumando funciones de comunicación de voz y video online.

- **Movilidad.** Los nuevos terminales equipan baterías recargables con una autonomía de hasta 14 horas en modo de espera. Alimentación 5Voltios, 2Amp modo recarga.
- **Conectividad.** Vía radio con el controlador (4 Entradas y 2 puertas), a través de Ethernet RJ45, 3G/HSDPA o Wifi b/g/n para datos, audio y video.
- **Accesibilidad.** Intercomunicador en VoIP, Cámara 1080p con autofocus.
- **Lectores.** Tarjetas de proximidad, Huella dactilar, NFC, Código de barras y QR.
- **Peso y dimensiones.** 285 gramos, 180 x 55 x45 mm.

Visítenos en:  
  
 Pabellón 10  
 Stand 10B07



**DIGITEK**  
 a member of primion group

JOSÉ TORNER. DIRECTOR GENERAL. HOMMAX

## «El sector de la Seguridad es parte natural de la economía del país»



**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Nuestro objetivo principal es aprovechar SICUR como la mejor plataforma de comunicación. Es una gran ocasión la que se produce al poder recibir en muy poco tiempo a muchos de tus clientes.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Nuestra empresa, como gran distribuidora de marcas, se hace eco de las novedades que los propios fabricantes a los que representamos exponen en el certamen. Todas las novedades y los mejores productos concernientes a CCTV e Intrusión estarán presentes en nuestro stand.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Esperamos afianzar la imagen y notoriedad de HOMMAX a través de este evento.

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Sin duda, seguir con el crecimiento establecido a lo largo del periodo 2015, que supera el 35%, desarrollando nuevas alianzas con proveedores y clientes, así como incrementando nuestra presencia con oficinas propias en distintos puntos de España y en especial en otros países. Vamos a culminar la plataforma de gestión integral de soluciones en la nube de nuestros equipos de CCTV e Intrusión.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la Seguridad?**

—El sector de la Seguridad no es un cuerpo extraño metido dentro de un ser

raro, es parte natural de la economía del país, por ello si el país está sano, el sector crecerá y se desarrollará por encima de los dos dígitos. Es singular pensar que la cultura debería tener un trato preferente en el IVA y en cambio el sentirse protegido cuando nadie lo puede hacer por ti requiere el pago del 21% de IVA.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—Sin duda alguna, la homologación y certificación de productos. En España hemos tardado mucho tiempo en reaccionar frente a este aspecto tan relevante que es la idoneidad de un producto frente a otro. Es cierto que hay que regularizar y controlar la labor de las empresas instaladoras, pero no menos cierto que se debería primar mucho más sobre el origen y certificación de los productos que se comercializan en el país. ●

Fotos: Hommax





LA MEJOR SOLUCIÓN EN  
LA DISTRIBUCIÓN DE SEGURIDAD



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

**TOMÁS GARCÍA MARTÍN.** DIRECTOR COMERCIAL. EUROMA

## «Somos la alternativa cercana al instalador, con quien contar para un proyecto de seguridad electrónica»

**U**NA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?

—Nuestro objetivo principal se enmarca dentro de la estrategia que la compañía desarrolla más intensamente y que después de más de 20 años en el sector consideramos nuestra esencia, que es ser la alternativa cercana al instalador, con quien se puede contar para desarrollar completamente cualquier proyecto de seguridad electrónica.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?

—La tecnología analógica de alta resolución Camtronics AHD, como una alternativa solvente, de calidad e independiente, frente a los fabricantes que intentan fagocitar el mercado, aumen-

tando de esta manera la agresividad del mercado, debido a la poca diferenciación de soluciones.

- Soluciones software para CRA tanto en vídeo como en intrusión.
- Nuestras soluciones 4K.
- Toda nuestra gama de Vídeo IP, una de las más completas del mercado actual con todo tipo de soluciones y costes.
- Las novedades en Sistemas de Intrusión con y sin Grado.
- Equipos de Control de Acceso, Control de Rondas y Conteo de Personas.
- Soluciones de Home Automation y Automatismos.
- Sistema de Vídeo Inteligencia para



detección de Matrículas, Intrusión mediante Cámaras Térmicas, Rostros..

- Soluciones autónomas solares de vídeo.
- Las novedades de los fabricantes de prestigio como Pelco con un gran espacio dedicado a toda su gama o LG, Mirasys, Arecont y Luxriot.
- Una extensa gama de accesorios de vídeo, ampliada con matrices HDMI y soluciones de Fibra Óptica.

—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?

—Volver a tener la oportunidad de encontrarnos con todos nuestros colaboradores y tener la oportunidad de conocer a nuevos compañeros de viaje en este sector tan apasionante como es la Seguridad.

—¿Podría señalar nos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?



# FÁCIL DE INSTALAR FÁCIL DE USAR

## SISTEMAS DE ALARMA Y AUTOMATISMOS

Máxima Seguridad a su Alcance



Visítenos en



### Expertos en Sistemas de Alarma inteligente GRADO 2/3, Comunicación GSM y Automatismos

- Alarmas GRADO3 con Doble SIM
- Kit de Alarma Preconfigurada
- Módulos Ethernet / Vía Radio Integrados
- Software de Testeo de Cobertura de Sensor
- Sensores de Temperatura Integrados
- Instalación en Pocos Pasos
- Control de Apertura de Puertas
- Control de Temperatura de Sistemas de Frio/Calor
- Sistemas Autónomos de Control de Dispositivos
- Control de Dispositivos 3G



# eldes



EUROMA MADRID: C/ EMILIA 55 LOCAL 4 28029 MADRID  
TEL: 91 571 13 04 FAX: 91 570 68 09 EMAIL: euroma@euroma.es  
EUROMA BARCELONA: C/ BOGATELL 43 - 49 1ª 2ª 08930 SANT ADRIÀ DE BESOS  
TEL: 93 381 22 12 FAX: 93 381 57 34 EMAIL: barcelona@euroma.es

ATENCIÓN AL CLIENTE:  
902 EUROMA (902 387 662)  
[www.euroma.es](http://www.euroma.es)



—Afianzar nuestras relaciones con las centrales receptoras e instaladores homologados, desarrollando nuestros productos de intrusión y vídeo.

quiera desarrollar su actividad de una manera correcta y con la calidad que merece un sistema de seguridad. Las normativas de instalación deberían de ser estrictas tanto en Intrusión como en Vídeo, evitando caer en el «todo vale». La Seguridad es un sector que se debe de «proteger» ya y no ha de caer en manos de «eventuales» que den todo por bueno. Y de cara a los importadores ser



guridad, con cumplimiento de Grado inclusive en los equipos de vídeo, eso hará que como ha ocurrido en el mundo de la intrusión se separe el producto autoinstalable del que verdaderamente ha de instalar un profesional. Hará que los fabricantes tengan que mejorar y desarrollar sus actuales soluciones para adecuarlas a la posible normativa y que los instaladores profesionalicen sus instalaciones y puedan incrementar sus márgenes. Es ilógico que se haya de seguir una normativa para instalaciones eléctricas y no se tenga que seguir una para instalaciones de seguridad más que la del buen funcionamiento. ●

FOTOS: Euroma Telecom

«Las normativas de instalación deberían de ser estrictas tanto en intrusión como en vídeo, evitando caer en el “todo vale”»

—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?

—Para Euroma uno de los aspectos fundamentales es la protección al instalador y sus márgenes, consideramos que el mercado de la Seguridad no es un mercado de consumo y se está tratando como tal, dando lugar a que se llegue al usuario con unos márgenes insostenibles para una empresa que

más exigentes con todas las soluciones que se importan, cumpliendo con las normativas en vigor, importando sistemas de calidad en los que primen más cosas que el precio final al que se puede vender en España.

—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?

—Creo que como he dicho antes, hemos de tener unas normativas estrictas de instalación en sistemas de se-



Contactos de empresas, p. 6.

Ethernet  
Cámaras IP  
Cable Coaxial  
Fibra Óptica

# Especialistas en Soluciones CCTV

Ofrecemos soluciones simples para sistemas complejos

Sin necesidad de cambiar su cableado ya instalado



- > Aproveche su cableado Coaxial existente
- > Alimentación sobre cable Coaxial
- > Hasta 30W PoE +

- > Distancia de transmisión de hasta 1000m
- > Transmisión de datos de alta velocidad (hasta 100Mbps)
- > Plug & Play

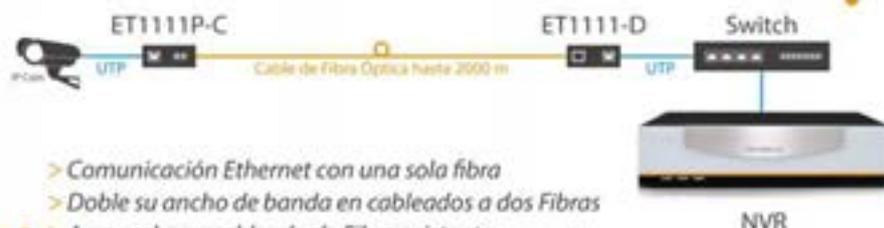
## Switches Industriales

- > Rango de temperatura entre -40° y 75°C
- > Fuente de Alimentación Redundante
- > PoE + (30W)



## Aumente la capacidad de su Red

Sin necesidad de instalar más fibra



- > Comunicación Ethernet con una sola fibra
- > Doble su ancho de banda en cableados a dos Fibras
- > Aproveche su cableado de Fibra existente
- > Distancia de transmisión de hasta 2000m
- > Plug & Play

# INSTAL SEC

INSTALACIONES | MANTENIMIENTO | SISTEMAS DE SEGURIDAD | REDES

UNA REVISTA PENSADA Y CREADA  
PARA LOS **INSTALADORES DE LA SEGURIDAD**





**VICENTE SORIANO NAVARRO.** DIRECTOR DE NEGOCIO DE PRIMION DIGITEK Y CTO DE GRUPO PRIMION

## «Grupo Primion desarrolla sus productos para cualquier país y mercado»

**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Primion DIGITEK ha realizado un cambio en su modelo de negocio y orientación al mercado desde 2014, vamos a mostrar estos cambios tanto a nivel técnico, comercial y las nuevas soluciones.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

- Nuevos terminales portátiles con GSM, cámara y Voz sobre IP MATS1500.
- Nuevo terminal de tiempo y presencia ADT 1200.
- Nuevos diseños de pedestales de acceso para grandes eventos.
- Soluciones de seguridad de acceso y control de ascensores para edificios de Self Storage.
- Cerraduras de acceso con tarjetas de alta seguridad combinadas con sistema de monitorización de CCTV. psm 2200
- Actualización del software del grupo para teletrabajo, movilidad y multicentro.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—El Grupo Primion desarrolla sus productos para cualquier país y mercado.

Las soluciones que se mostrarán forman parte del catálogo global del grupo.

**—¿Podría señalar nos que estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Agrupar los tres centros de i+d+i del grupo (Alemania, Bélgica y España) para proyectos conjuntos y con visión global.

— Nueva familia de terminales ADT 11xx que reemplazan terminales con larga presencia en el mercado y aportan nuevas soluciones de identificación y conectividad con estándares abiertos (ONVIF) y de alta seguridad (OSSA).

— SaaS en los nuevos desarrollos, el software puede gestionarse y actualizarse en servidores remotos abaratando los gastos de I.T para el cliente.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Plataformas escalables abiertas a la conectividad de diferentes dispositivos (CCTV, Centrales de Fuego, Intrusión, Accesos, Presencia, Disponibilidad y Movilidad), que ahora requieren de recursos y sistemas duplicados para el mantenimiento y el funcionamiento.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—La obligación del cumplimiento de la LOPD en sistemas y soluciones actualmente funcionando.

— Los nuevos sistemas deben cumplir estándares abiertos para una comunicación e integración en sistemas más intuitivos. Acabar con las plataformas cerradas. ●

Fotos: Primion Digitek



JORGE BARRONDO. DIRECTOR GENERAL. SABORIT INTERNATIONAL

## «Celebramos en Sicur el 30 aniversario de Saborit junto a nuestros clientes»



**QUÉ objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Esta edición de SICUR nos brindará la oportunidad de poder celebrar junto a nuestros clientes nuestro 30 aniversario como empresa comercializadora de equipamiento militar y policial.

Nos sentimos orgullosos de afirmar que, al día de hoy, Saborit International es una empresa consolidada por la experiencia de mercado que lleva acumulando a lo largo de estos años, con un equipo joven y con la vista puesta en el futuro.

Podemos afirmar que los esfuerzos realizados en los últimos años por racionalizar nues-

tros costes y por conseguir la representación de marcas de calidad, han sido los factores clave del posicionamiento aventajado de Saborit International en el sector.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—En primer lugar, cabe destacar el sistema de comunicación VOKKERO®, novedad absoluta en España, un equipo especialmente diseñado para el uso de fuerzas policiales y militares.

VOKKERO® se diferencia de otros equipos del mercado porque permite la comunicación inalámbrica, totalmente exenta de ruidos, de hasta 6 usuarios, sin necesidad de activar la función P-T-T. Por otro lado, presen-

tamos la nueva cámara de vídeo de tamaño bolsillo VIEVU® Safariland®, que ya está siendo utilizada por fuerzas policiales estadounidenses, como un medio de protección al agente en intervenciones policiales «sensibles».

Asimismo, hemos de resaltar la funda de retención porta-arma 578 Pro-Fit de SAFARILAND®, con sistema de sujeción «Grip Lock System», adaptable a 178 modelos de arma. Por componerse de un nylon especial de propiedades antiabrasivas, patentado por Safariland, y estar fabricada con una técnica especial de inyección por moldeado, esta funda posee unas propiedades únicas en cuanto a durabilidad, ligereza y resistencia.

Por último, presentaremos los nuevos diseños de guante policial de la marca HATCH®, entre los que destacamos el «Reflective Traffic Glove» o el «Dura-Thin Police Duty Glove», este último fabricado en un material ultra-fino que se ajusta como una segunda piel.

**—Después de su larga trayectoria en el sector de la Seguridad, ¿qué diferencia a Saborit International de sus competidores?**

—Además de la calidad de nuestros productos, nuestro conocimiento del mercado nos permite ofrecer a los clientes un asesoramiento personalizado, capaz de localizar siempre una respuesta adecuada a sus necesidades. En este sentido, todo el equipo humano de nuestra empresa está plenamente involucrado en lo que hacemos y comparte esa forma de hacer las cosas



# Alai Secure, operador M2M en Seguridad

“Nuestra apuesta en firme por el I+D, nos permite disponer de un portfolio de **servicios M2M** de vanguardia, exclusivo **para empresas de seguridad**”.



VPN itinerante  
para instaladores

Nuevo servicio Secure IP:  
Redireccione las IP de sus  
dispositivos al instante desde  
la Plataforma de Alai.

Salida de Red  
redundada  
(activo - activo)

**Alai**  **Secure**  
M2M Security Operator  
[www.alaisecure.com](http://www.alaisecure.com)

**VISÍTENOS EN:**

**Security Forum 2016**  
**Stand 072**  
**Barcelona**  
**25 y 26 de Mayo**

que trasciende la mera venta. Es fundamental para nosotros la atención al cliente. En coherencia con esta filosofía de negocio,

Saborit International cuenta con la certificación de Calidad ISO 9001 y espera certificarse en los próximos meses por la norma 14001 de Medio Ambiente, a la vez que está registrada en la Dirección Ge-



—Después de treinta años en el sector, nuestra idea es insistir en la calidad del servicio a nuestro cliente, para que encuentre en nosotros la respues-

ta a sus problemas. En cuanto a proyectos, podemos destacar dos por su relevancia: el primero, con la firma alemana Securetec, dirigido a la Seguridad Vial, consistente en la implantación a nivel nacional de los tests de detección en saliva del consumo de drogas en conductores.

**«Saborit International es una empresa consolidada por la experiencia de mercado acumulado, con un equipo joven y con la vista puesta en el futuro»**

neral de Armamento del Ministerio de Defensa, lo que da una idea de nuestra credibilidad y prestigio.

**—¿Podría señalar nos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

Otro proyecto importante para la seguridad del policía y militar es el de dotar masivamente de fundas portarma con sistema de retención de la marca Safariland, que impiden la sustracción y el uso indebido del arma en un posible forcejeo.



**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Aunque las reformas a nivel laboral llevadas a cabo en los últimos años estén empezando poco a poco a dar sus frutos, creemos que es necesario ahondar en el gran objetivo de flexibilizar la contratación de personal laboral cualificado, y promover la creación de iniciativas para alcanzar mayores niveles de productividad y competitividad empresarial. Hay que seguir haciendo esfuerzos en implantar medidas efectivas de apoyo al tejido empresarial español en general, y a las PYMEs en particular, así como una mayor inversión en I&D.

No debemos de olvidar que la crisis económica ha obligado a la contención severa del gasto público en los últimos años, circunstancia que ha hecho estragos en los resultados económicos de tantas empresas del sector. En la medida que las cuentas públicas se vayan saneando y la inversión pública se recupere, el sector estará capacitado para dar respuesta a los problemas de seguridad de la sociedad actual, como la amenaza terrorista. ●

Fotos: Saborit International

# PURPLE para videovigilancia



Un disco para cada tarea.  
[wdc.com/purpose](http://wdc.com/purpose)

WD y el logotipo de WD son marcas comerciales registradas de Western Digital Technologies, Inc. en EE. UU. y otros países. WD Purple es una marca comercial de Western Digital Technologies, Inc. en EE. UU. y otros países. Puede que se mencionen otras marcas que pertenecen a otras compañías. Las especificaciones de los productos están sujetas a cambios sin aviso previo. Las imágenes que se muestran pueden diferir de los productos reales. En lo que se refiere a capacidad de almacenamiento, un terabyte (TB) = un billón de bytes y un gigabyte (GB) = mil millones de bytes. La capacidad total accesible varía según el entorno operativo. No todos los productos están disponibles en todas las regiones del mundo.  
© 2015 Western Digital Technologies, Inc. Todos los derechos reservados.

2178-800116-B00 Agosto de 2015

JOSEAN DÍEZ. DIRECTOR COMERCIAL EN SKL



## «SKL es la cerrajería del futuro, la cerrajería inteligente»

**O**TRO año más, SKL acude como expositor a la feria SICUR. Este año con nueva marca e imagen. En el año 2014 acudieron con el nombre de IFAM Electronic pero en la actualidad, después de los movimientos corporativos en el Grupo IFAM, repiten con una nueva imagen más innovadora y minimalista. Ellos definen su solución como un sistema de control de accesos para los puntos más sensibles de tu negocio o empresa. Consta de cierres electrónicos sin baterías, pero al contrario de otros sistemas de control de accesos, el cerebro del sistema está en la llave. A continuación, hablamos con Josean Díez, director comercial en SKL.

—**Una convocatoria más acuden a SICUR, ¿qué objetivos se han marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad 2016?**

—2015 ha sido un año de cambios para nuestra empresa. En el pasado mes de junio, cambiamos de nombre e imagen y hemos tenido que hacer una labor comercial y de marketing bastante intensa para dar a conocer la nueva marca. Por ello, uno de los objetivos que se ha marcado para SICUR 16, es el de afianzar Smart Key & Lock S.L., SKL, e ir creciendo como una empresa referente en el control de accesos. Otro



objetivo que nos hemos marcado es el de fidelizar a nuestros clientes, presentándoles nuestros nuevos productos y novedades, ya que desde 2014 hemos trabajado en la ampliación de nuevas soluciones. También, y cómo no, la captación de nuevos clientes, ya que habrá visitantes que ya nos conozcan, pero aun hay empresas que desconocen nuestro Sistema IS y la feria de SICUR es un escaparate donde llegas a mucha gente. Y por último, el ampliar



nuestra red comercial tanto nacional como internacional. Además, este año, se ha incrementado la participación internacional y es una gran oportunidad para seguir trabajando fuera de España.

—**¿Qué tecnología será la protagonista de sus soluciones en el año 2016?**

—En 2016, la tecnología NFC (Near Field Communication) será protagonista. Durante el año 2015, se ha empezado a escuchar el sistema NFC en móviles, hemos visto en varias compañías de telefonía cómo lo anunciaban, que únicamente con el smartphone puedes realizar varias acciones que antes ni te lo planteabas; desde pagar en el supermercado hasta abrir la puerta de casa. En mi opinión, este año 2016, será el año del NFC.

Cómo no, en SKL no queremos ser menos y estamos trabajando para integrar el Sistema IS para que sea compatible 100% con la tecnología NFC. Durante la feria, quien nos visite en el Stand 10F03, podrá ver una demostración de cómo se transmiten permisos remotos a la llave electrónica vía NFC. Es una solución para poder transmitir permisos de accesos o aperturas bajo petición.

### —¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?

—Una de las principales apuestas, como he mencionado anteriormente, será la integración



del Sistema IS de SKL a la tecnología NFC. Con esta tecnología podremos transmitir permisos remotos vía NFC. Sobre productos, presentaremos distintas alternativas para diferentes sectores.

—Para el sector del transporte, una nueva cerradura automática para camiones y furgonetas. Un candado precinto para contenedores, válvulas...

—Para sectores donde necesiten instalar candados en la intemperie o en condiciones meteorológicas extremas, le presentaremos el nuevo protector para candados, el cual protege al candado de la humedad, polvo...

—Cerradura para vitrinas, para museos, joyerías, objetos de valor en supermercados...

—Entre otras novedades, también encontraremos el punto de control de rondas, que es compatible con todos los productos IS, es decir, con la misma llave podrás acceder a las salas y pin-



char el punto de control, y tanto en las cerraduras como en el punto de control quedará registrado que se ha pasado por ahí (cerradura, usuario, fecha y hora).

En estos últimos dos años, hemos trabajado para dar soluciones según la demanda del cliente, e ir adaptando nuestro sistema a las diferentes cerraduras que existen. SKL es la cerrajería del futuro, la cerrajería inteligente.

### —¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?

—Cada edición de SICUR cuenta con empresas, asociaciones, profesionales y usuarios del entorno de la seguridad. Y



PROVEEDOR GLOBAL DE SOLUCIONES PARA VIDEO VIGILANCIA DESDE 1985

**VIVOTEK** presenta la nueva gama de cámaras IP con compresión H265

## V-PRO H.265 LINE

H265  
+  
SMART STREAM II



**Reduce el ancho de banda y las necesidades de almacenamiento hasta en un 80%**

gracias a la combinación de 2 novedosas tecnologías: H265 y SMART STREAM II





**«Fidelizar a nuestros clientes, captar nuevos y ampliar la red comercial tanto nacional como internacional, son nuestros objetivos de SICUR 2016»**

si a todo ello le sumamos, que este año habrá mayor oferta y representación internacional, esperemos dar a conocer nuestra empresa SKL y nuestras soluciones a nivel internacional y con ello ampliar nuestra cartera. Esperemos que sea una edición prometedora.

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Tenemos dos aspectos en los que nos vamos a centrar en el año 2016. Por un lado, la estrategia de crecimiento a nivel internacional, para ello una de las acciones que realizaremos es acudir a SICUR 2016, y así poder ampliar nuestra red comercial internacional y continuar con una estrategia de marketing específica para cada sector. Por otro lado, seguir desarrollando nuevos productos e ir adaptándonos a la demanda del cliente. SKL nace de los candados y cierres mecánicos y por ello, dentro del departamento de I+D contamos con gente con gran experiencia en la cerrajería tradicional, que se complementa con un equipo innovador que proviene del mundo de

la electrónica. La suma de Experiencia + Innovación hace que se desarrolle el producto que el cliente desee y seguiremos trabajando así durante el año 2016, con una estrategia orientada al cliente.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Una de las herramientas o estrategias, entre otras, como en otros sectores, se necesita ayuda pública para reactivar la

economía. En el ámbito del control de accesos, se podría proponer una iniciativa para reactivar las instalaciones con un Plan Renove, igual que se puede observar en otros sectores como en coches, instalaciones de ventanas... Todavía hay muchas instalaciones con cerraduras mecánicas, que en su organización tienen un descontrol de llaves, inseguridades sin saber quién accede y cuándo...

**—¿Qué puede aportar SKL al mundo de la seguridad ?**

—SKL, es una empresa que nos da una solución de control de accesos con cerraduras convencionales pero electrónicas, sin baterías y con llaves inteligentes. Con todos estos elementos, SKL aporta seguridad, restringiendo accesos a personas no autorizadas, transparencia, porque siempre deja huella por donde pases, adaptabilidad, con soluciones para distintas aplicaciones y bajo demanda. La cerrajería del futuro. En la actualidad, estamos viviendo una situación de nivel de alerta ante atentados o sabotajes y por ello, tenemos que prevenir y proteger desde el interior las infraestructuras críticas que hay en España. El Sistema IS de SKL, es una solución compatible para instalaciones en IC para ayudar a prevenir estas desafortunadas acciones. ●

Fotos: SKL



en SEGURIDAD siempre  
UN PASO POR DELANTE



# cotelsa



Visítenos en nuestro  
**Stand 10D19** 

## PROTEGEMOS LO IMPORTANTE

En **COTELSA** llevamos más de 30 años ofreciendo soluciones de seguridad integrales. Tecnologías clásicas como la inspección por rayos x, unidas a los últimos avances en ondas milimétrica, control de intrusión, detección de explosivos y análisis de vehículos, harán de sus instalaciones el recinto más seguro y le permitirán cumplir los requisitos del **Plan Nacional de Protección de Infraestructuras Críticas**. Déjenos ayudarle a optimizar su inversión, nuestra experiencia nos avala.



JUAN LUIS DE LA CRUZ. DIRECTOR COMERCIAL. COTELSA

## «Estamos decididos a ser pioneros en la apertura de nuevos horizontes tecnológicos en seguridad»

**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—COTELSA ha asistido a SICUR desde su creación, cuando se celebraba en los antiguos pabellones de la Casa de Campo. Consideramos, por ello, que nuestra participación en la feria tiene tanto de obligación como de tradición. Por otro lado es una ocasión inigualable de reunión con gran parte de nuestros clientes en el intervalo de tan solo unos días, a la vez que ofrecemos nuestras más recientes propuestas en el ámbito de la seguridad.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Es nuestra intención presentar diversas propuestas innovadoras que, dado su carácter absolutamente reciente, pueden ser consideradas absolutas primicias. Entre ellas podemos destacar: la presentación de la tecnología de análisis hiper-espectral de los objetos para diversas aplicaciones de seguridad, tales como la detección de explosivos, narcóticos y sustancias prohibidas a distancia o para la verificación de la autenticidad de documentos mediante los equipos Verovision y la familia de equi-

pos HSI Examiner respectivamente.

Para dar respuesta a la creciente preocupación por las aplicaciones delictivas de los drones, presentaremos uno de los sistemas más avanzados en la detección e inhibición de este tipo dispositivos.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Deseamos ser testigos, tras dejar atrás los tiempos de crisis, de una nueva época de relanzamiento de nuevas soluciones de seguridad y ser protagonistas en cuanto a la aportación de propuestas originales y eficaces. Consideramos que SICUR 2016 puede marcar una nueva dinámica en nuestro sector, prestando así una orientación al mismo capaz de ofrecer soluciones eficientes ante los nuevos retos de la amenaza terrorista actual.



**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Como ya he indicado anteriormente estamos decididos a ser pioneros en la apertura de nuevos horizontes tecnológicos en Seguridad, tanto desde el punto de vista de la introducción de nuevas tecnologías como en la consolidación y transformación de las actuales en instrumentos útiles para los ciudadanos. Como ejemplos de nuevas aportaciones ya he mencionado algunas anteriormente, y como ejemplo de evolución hacia el concepto utilidad mencionaré que presentaremos también en SICUR nuestro nuevo equipo de inspección de equipaje de mano para aeropuertos, Clear Scan, que cumpliendo con las normativas y homologaciones europeas, realizará una inspección completa del equipaje sin necesidad de sacar los líquidos, los ordenadores, los aparatos electrónicos, etc. Imaginen la importante mejora en comodidad que ello supondrá para los pasajeros, así como el incremento en la rapidez operacional en el paso de los filtros de seguridad.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Sin duda quiero hacer hincapié en que potenciar el aspecto preventivo debe ser un factor decisivo. Creo que todos somos conscientes en que nuestro carácter no sintoniza a veces con la prevención y que en ocasiones se actúa sólo como consecuencia de un incidente o quebranto de la seguridad. En este sentido la revisión permanente de vulnerabilidades por parte de los responsables de seguridad y los correspondientes informes de necesidades deberían tener un eco inmediato en las organizaciones objeto de nuevas necesidades de protección, incluso sin mediar normativas impositivas.

El desarrollo de la legislación sobre Infraestructuras Críticas y sobre todo su adaptación a las nuevas amenazas del terrorismo internacional debe ser un importante pilar sobre el que se desarrolle nuestro sector económico.



—**¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—Reconociendo que la nueva LSP de abril de 2014 ha supuesto un importante paso en la actualización y modernización de la anterior, estoy seguro que el nuevo RSP estará a la altura de

lo esperado en el desarrollo de la Ley . En cualquier caso y de cara al futuro, nos gustaría que los venideros desarrollos legislativos de Seguridad Privada ampliaran el rango de actividades susceptibles de ser contemplados y que no están incluidos en la actualidad. ●

Fotos: Cotelsa

Contactos de empresas, p. 6.

# iacabemos con los robos!

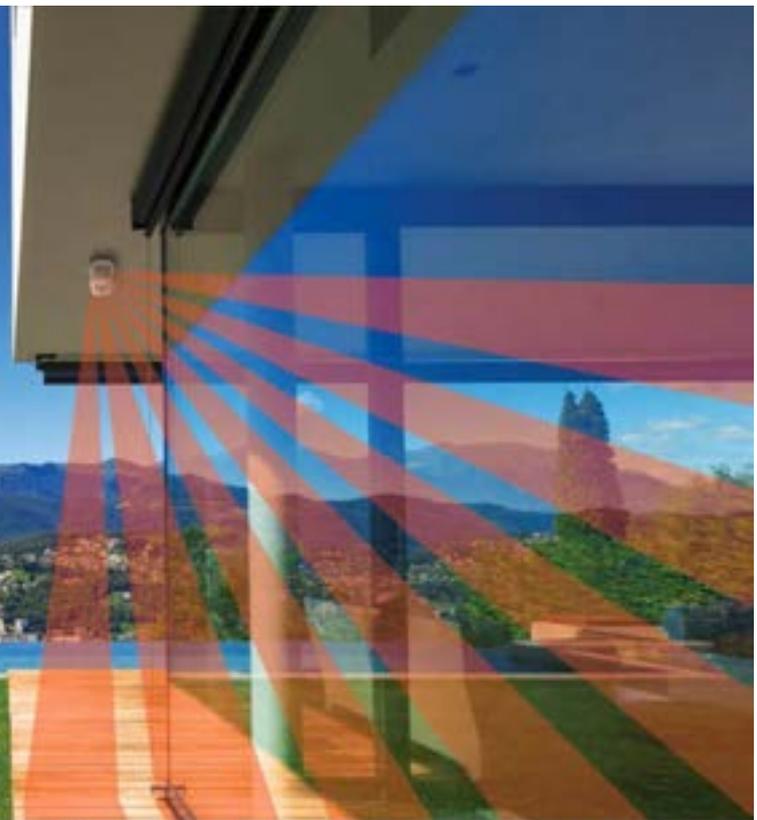
detección antes de la intrusión



- | Cámara exterior: IP61
- | Cámara perimetral: Adiós a las falsas alarmas
- | Cámara inalámbrica: Instalación sencilla

**OMVC 200**

Detector Exterior Residencial



sicur **descubre más en el stand 10C25**

902 565 733 - diid.es

JAVIER RODRIGO. GERENTE DE CONACCTEL

## «En Sicur vamos a reafirmar una marca como Impro que lleva más de 20 años comercializándose»



**U**NA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?

—Nuestro propósito fundamental es reafirmar la presencia en España y Por-

tugal de una marca internacional como IMPRO que lleva ya más de 23 años comercializándose. Sin lugar a dudas acudir a SICUR con un stand propio es una señal inequívoca de que la marca apuesta por la continuidad en estos mercados, a la vez que hace un guiño al mercado sudamericano.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?

—Asistiremos al lanzamiento de la familia Access Portal, que abarca un amplio abanico de soluciones tecnológicamente avanzadas tanto a nivel hardware como software. La nueva familia Access Portal es compatible con las soluciones anteriores de IMPRO y está adaptada a las distintas necesidades de control de accesos que necesitamos abordar

en nuestro día a día, aportando flexibilidad, robustez y fiabilidad, símbolos inequívocos de nuestra marca.

—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?

—Esperamos que SICUR sea el punto de inflexión que necesita el sector después de estos años tan duros, motivados por la situación económica y la caída drástica de sectores tan íntimamente ligados a nuestro sector como el de la construcción. Desde IMPRO queremos aprovechar esta recuperación del sector y hacerlo coincidir con el resurgir de una marca, que durante los años 2011 a 2014 vio como descendían sus ventas por falta de representación local y fruto de la reestructuración empresarial de su anterior distribuidor. Ya en 2015 hemos observado signos evidentes de recuperación en la marca que confiamos se consoliden en 2016.

—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?

—2016 será el año de IMPRO. Al lanzamiento de la nueva familia hay que añadir la versatilidad y experiencia aportada por nuestro equipo humano, un equipo motivado, implicado y capaz de gestionar y dar soluciones y servicio tanto en proyectos de gran envergadura como en las situaciones más singulares. De hecho, fruto de



cue➤a➤aliente

# Ingenieros al servicio de la Seguridad

INDEPENDENCIA DE FABRICANTES Y EMPRESAS DE SEGURIDAD

## CONSULTORÍA DE SEGURIDAD

### → Asesoramiento a Departamentos de Seguridad:

Análisis de Riesgos, Auditorías, Implantación de Sistemas de Gestión,  
Determinación de métricas de Seguridad, Redacción de procedimientos.

### → Asesoramiento para cumplimiento de legislación PIC a Operadores Críticos

## INGENIERÍA DE SEGURIDAD

### → Realización de Proyectos de Sistemas de Seguridad

### → Dirección de Obra de instalaciones de Sistemas de Seguridad

[www.cuevavaliente.com](http://www.cuevavaliente.com)  
[cuevavaliente@cuevavaliente.com](mailto:cuevavaliente@cuevavaliente.com)  
**+34 918 047 364**



**«La nueva familia Access Portal está adaptada a las necesidades de control de accesos que necesitamos abordar en nuestro día a día»**

esta versatilidad, durante 2015 surgieron proyectos de integración y desarrollo que verán la luz a lo largo de este 2016.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Aprovechando la relativamente reciente aprobación de la nueva Ley de Seguridad Privada de 2014 estamos en el momento idóneo para impulsar el sector (sobre todo a nivel de PYMES, las que más han sufrido durante estos años) con la creación de ayudas y/o subvenciones por parte de los Organismos Públicos para adecuar personal, procedimientos e instalaciones a lo estipulado en la nueva Ley. Estas ayudas deberían ir fundamentalmente orientadas a la creación de cursos de formación y adaptación del personal,

así como a la renovación y adecuación tanto de las instalaciones existentes como de las nuevas.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

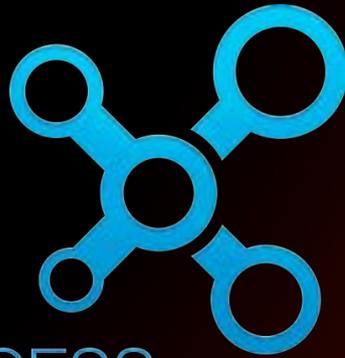
—Si bien nuestra actividad empresarial está íntimamente relacionada con el mundo de la Seguridad, entendemos que resulta particularmente difícil reglar un equipamiento como el control de accesos que está siempre sujeto a los constantes cambios tecnológicos. Nuestra recomendación iría más encaminada a potenciar y controlar la especialización de los canales y las vías de comercialización de este tipo de productos y soluciones, ante un sector que se encuentra más cada vez «canibalizado» por las guerras de precios, de forma que la búsqueda de precios «baratos» no termine por desvirtuar las características y funcionalidades especiales que todos debemos perseguir cuando trabajamos con este tipo de sistemas: nos referimos a su eficacia y a su fiabilidad. ●

Fotos: Conacctel





impro technologies®  
ACCESSCONTROL



# ACCESS portal



accedemos al MUNDO



**Control, Accesos y Telecomunicaciones S.L.**

C/Padre Granda, 4 (Oficina 2G)  
28806 Alcalá de Henares (Madrid)

TFNO.: 91 489 39 61 · info@conacctel.net · www.conacctel.net

ALBERTO BERNABÉ. CONSEJERO DELEGADO. CCTV CENTER

## «En Sicur crearemos un espacio de intercambio entre fabricantes y profesionales del sector»



**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Nuestro objetivo principal es marcar la diferencia con respecto a ediciones anteriores, creando un espacio de intercambio entre fabricantes y profesionales del sector. Desde nuestra posición de distribuidor multi-marca, en CCTV CENTER queremos ser el punto de encuentro entre las necesidades de los usuarios y los sistemas disponibles en el mercado, ayudando a empresas y usuarios finales a encontrar las soluciones más eficaces para sus proyectos de vídeo, inteligencia empresarial, videovigilancia y seguridad.

Para ello, además de presentar las novedades de las principales marcas del

sector, queremos utilizar el stand de CCTV CENTER para crear un foro de colaboración entre los distintos actores del sector, invitando a directores de seguridad, consultores, ingenierías, integradores, directores IT, responsables informáticos y gestores de instituciones públicas y privadas para que conozcan

en primera persona los avances tecnológicos del mercado de vídeo y seguridad.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Entre las novedades que marcarán tendencia en 2016 presentaremos los sistemas de detección por radar SpotterRF, las nuevas cámaras térmicas Flir y las soluciones de detección y análisis de vídeo Ngaro, Xtralis, Davantis, Aimetis y Ganetec.

Otras novedades importantes serán las cámaras de seguridad 4K UHD y las cámaras Fish Eye 360° de Idis, Panasonic, Samsung y Dahua como herramientas clave de inteligencia empresarial, soluciones para el comercio, almacenes logísticos, industria y vigilancia urbana. Como complemento de las soluciones de vídeo, presentaremos los sistemas de transmisión inalámbrica Radwin, los sistemas PTZ eMotion de Tekno



SISTEMAS Y SOLUCIONES INTEGRALES DE ALTA SEGURIDAD

Nueva gama de cerraduras electrónicas

Hay empresas que sueñan con hacer grandes cosas.  
**Otras se mantienen despiertas  
y las hacen.**

AGA está llena de gente despierta, preparada para superar grandes metas, tanto en las distancias cortas como en las largas. Una empresa que no descansa en su afán por ofrecer la máxima tranquilidad y protección, ahora con una nueva gama de cerraduras de seguridad que incorpora los componentes electrónicos más avanzados.

Así es la nueva gama de cerraduras de Alta seguridad de AGA. La solución más eficaz para la gente más despierta.



Desde 1963  
**protegiendo su tranquilidad**



LA INDUSTRIA DE LA CERRAJERÍA

Systems, los objetivos Megapixel y ópticas zoom Fujinon y los focos Led Raytec, con los últimos avances en ahorro energético e iluminación de bajo consumo. Los sistemas de control de accesos y videoportero Paxton, Dahua y Panasonic también ocuparán un lugar importante en el stand de CCTV CENTER, así como los sistemas de videowall, monitores táctiles y pantallas de gran formato IDIS y AG Neovo.



mo distribuidor de soluciones de vídeo, no solo para seguridad y videovigilancia sino también para una amplia gama de aplicaciones empresariales, comerciales, marketing, logística, transporte, industria, vigilancia urbana, IT y telecomunicaciones. Para ello, en 2016 tenemos previsto realizar una importante inversión tanto en personal, incorporando nuevos profesionales a nuestro equipo de trabajo, como en renovación tecnológica mejorando nuestros sistemas de gestión, la plataforma web y reforzando nuestras redes de comunicación. En definitiva, 2016 va a ser un año clave para CCTV CENTER y lo afrontamos con mucha ilusión y ganas de emprender nuevos proyectos.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Esperamos que los visitantes participen activamente en nuestro proyecto, tanto colaborando en nuestras charlas, mesas redondas y actividades paralelas como acercándose a nuestra zona de exposición de producto en la que, más que exponer productos, queremos mostrar todo el potencial de nuestras soluciones a través de vídeos, presentaciones, casos prácticos y conexiones en vivo. La idea es aprovechar al máximo los avances tecnológicos que estamos experimentando en el mercado del vídeo y las cámaras de seguridad, y aplicarlos a la forma de mostrar nuestras soluciones a través de aplicaciones interactivas, monitores táctiles y pantallas de gran formato.

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Nuestra estrategia para el año que viene es consolidar nuestra posición co-

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—Sin duda, deberían ponerse en marcha planes para fomentar la renovación de los sistemas de seguridad obsoletos o anticuados, así como proyectos

para potenciar una mayor inversión en aplicaciones de seguridad y detección inteligente, capaces de hacer frente a las nuevas amenazas y riesgos a las que nos enfrentamos actualmente, como el terrorismo internacional, la protección de infraestructuras críticas y la seguridad en edificios y espacios públicos.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—En lo que respecta a la actividad de CCTV CENTER, estamos satisfechos con la norma actual en la medida en que reconoce la importancia de los sistemas de captación y registro de imágenes como una herramienta clave para vigilantes y empresas de seguridad. Asimismo, las normas UNE referidas a los sistemas de alarma e intrusión y a la conexión con Centrales Receptoras de Alarmas (CRA) apoyan el uso de sistemas de detección y análisis de vídeo eficaces, la utilización de tecnologías avanzadas para reducir las falsas alarmas y la videoverificación de las alarmas, aspectos todos ellos que están presentes en el trabajo diario de CCTV CENTER. ●

Fotos: CCTV Center



PAB. 8  
D08



Sistemas de Detección de Incendios

 **detnov**



Nuestra tecnología, su tranquilidad

Diseñado y fabricado en España

[detnov.com](http://detnov.com)

JUAN ANTONIO CABRERIZO. GERENTE GRUPO QUANTUM

## «Sicur nunca decepciona, al final siempre acude el profesional dispuesto a escuchar tus propuestas»



—SICUR nunca decepciona, al final siempre acude el profesional del sector dispuesto a escuchar tus propuestas.

—¿Podría señalarnos que estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?

—Después de 10 años de recorrido, básicamente consolidar a Grupo Quantum como una empresa referente del sector de la seguridad con productos cada vez más profesionales.

—Creo que ya estamos en camino al conseguir año tras año que la seguridad sea para todos y no solamente para unos cuantos privilegiados. El disponer de una alarma y/o un equipo de vigilancia cada día está más al alcance de cualquier familia.

—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?

—Todo aquello que beneficie a todo el

**U**NA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?

—Presentar novedades tecnológicas y departir un rato con los clientes y amigos, algo que cada vez podemos hacer menos por nuestras obligaciones cotidianas.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en el Salón Internacional de la Seguridad SICUR 2016?

—Múltiples novedades: sistemas de seguridad híbridos con Pir Cam cableado, detectores con tecnología láser, equipos de análisis de vídeo, software para lectura de matrículas, etc.

—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?

«Tras 10 años de recorrido, queremos consolidarnos como una empresa referente del sector de la Seguridad»

—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?

sector y no solamente a unos cuantos. Si lo conseguimos la Seguridad será de todos y para todos. ●

Fotos: Grupo Quantum





# Líderes en Seguridad

**Seguridad Integral Canaria** es referente de seguridad. Un complejo sistema tecnológico y humano, perfectamente sincronizado para hacer que su confianza y tranquilidad esté más que garantizada. Seguridad Integral Canaria dispone de una preparada plantilla de vigilantes de seguridad con todos los recursos necesarios para desarrollar las labores más efectivas en materia de seguridad y vigilancia, haciendo de esta empresa la elección más acertada cuando se habla de protección eficaz.



Vigilancia y Protección de Bienes e Instalaciones | Transportes de Seguridad | Ingeniería y Sistemas de Seguridad | Servicio Acuda | Central Receptora de Alarmas



T 902 226 047

MARIO LOMBÁN RODRÍGUEZ. DIRECTOR DE TRÁFICO Y SEGURIDAD. 3M

## «La biometría está llamada a ser una importante herramienta de seguridad y marketing»



**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Incrementar nuestra presencia y conocimiento de la marca 3M como empresa proveedora de soluciones tecnológicas de alto nivel para el mercado de seguridad pública, seguridad comercial y seguridad vial.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Sistemas de gestión de identi-



dades: Nuevos escáner de pasaportes y DNI.

- Biometría: reconocimiento facial.
- Sistemas de Control de Tráfico Inteligente: RFID y ALPR.
- Nuevos productos de marcado retroreflectante de vehículos.
- Láminas retrorreflectante para matrículas de HD.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Reforzar nuestra posición de liderazgo en la Seguridad Pública y Vial.

Incrementar nuestra presencia en el campo de la seguridad comercial.

Dar a conocer nuestras soluciones a los integradores de seguridad.

**—¿Podría señalar nos qué estrategia empresarial y pro-**

**yectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—3M está presente en importantes proyectos de seguridad pública con gobiernos y fuerzas de seguridad de todo el mundo, incluyendo España y Portugal. Nuestro objetivo es llegar con estas soluciones de seguridad de alto nivel a otros sectores, en los cuales la biometría y el control de accesos son cada vez más críticos como son la banca, gran distribución, sector hotelero, alquiler de coches, etc.

En concreto estamos convencidos que la biometría está llamada a ser una importante herramienta de seguridad y de marketing.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

—La coordinación de la seguridad física y la seguridad informática. Gobiernos y compañías deben de poder gestionar las identidades, dentro de los límites que marcan las leyes e independientemente de que sea una identidad física u on-line.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—Nos gustaría que se reflejarán los requisitos mínimos de seguridad para las infraestructuras estratégicas. ●



# OUT OF THE BOX

es poder adquirir cámaras de videovigilancia con las aplicaciones que necesitas, ya preinstaladas

## **WiseNet III**

Soluciones diseñadas para que se puedan usar desde el primer momento, de forma rápida y sencilla.

Solo tienes que indicarnos qué aplicaciones necesitas y las preinstalaremos. Ahorrarás tiempo y esfuerzos y, además, podrás estar seguro de que funcionarán desde el mismo momento en que se instalen.

Pero hay más. Las cámaras de videovigilancia de Samsung ejecutan múltiples aplicaciones a la vez, lo que ofrece mayor funcionalidad con un considerable ahorro en costes.

Si quieres lo mejor en videovigilancia, Samsung supera tus expectativas.

[samsungsecurity.eu](http://samsungsecurity.eu)



**SAMSUNG**

**CONCEPCIÓN CORTÉS.** REGIONAL SALES MANAGER IBERIA (ESPAÑA Y PORTUGAL) Y LATAM. COMNET

## «Sicur siempre ha sido el mejor escaparate para enfocar y gestionar proyectos actuales y futuros»



**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué expectativas cree que ofrece este año SICUR a los expositores y visitantes?**

—Si, estamos convencidos que esta edición de Sicur marcará el antes y el después de unos años difíciles para todos, mostrando la consolidación de las empresas expositoras con portafolios de calidad, servicios, productos y tendencias en el ámbito nacional e internacional.

Sicur siempre ha sido el mejor escaparate y guía de mercado para enfocar y gestionar los proyectos actuales y futuros de los visitantes.

**—¿Qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Un año más ComNet se marca co-

mo primer objetivo ampliar, reforzar su presencia y trato directo con los clientes, ofreciendo la oportunidad de conocer sus novedades y soluciones para todo tipo de comunicaciones de redes de seguridad donde la calidad y garantía es un requisito de prestigio para nuestros clientes.

Como en todas las exposiciones a nivel mundial en las que participa ComNet, su segundo objetivo es conocer muy de cerca también las necesidades y tendencias en los proyectos de seguridad, lo que nos permite planificar el diseño y fabricación de futuros equipos versátiles.

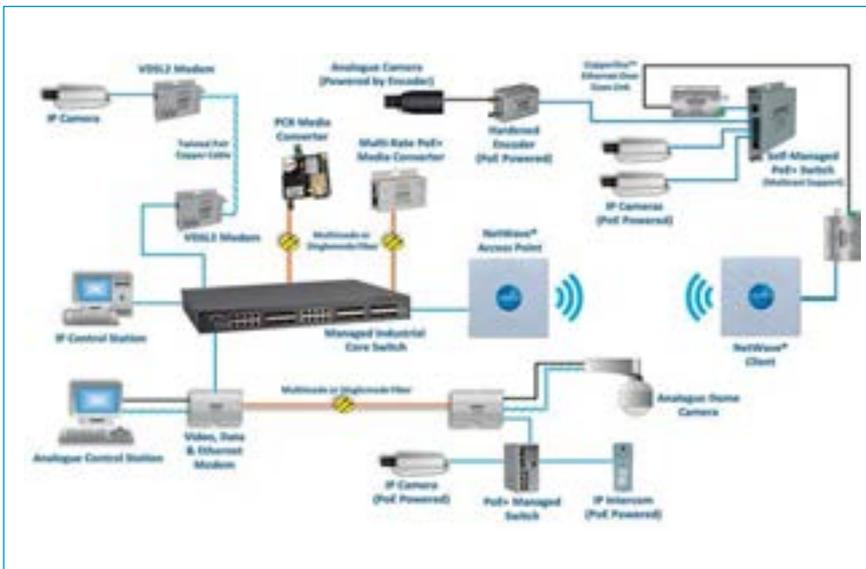
**—¿En qué sector de mercado tiene consolidada su presencia actual ComNet?**

—Desde sus inicios, en el año 2008, ComNet ha afianzado su presencia, desarrollo y liderazgo en el mercado de la seguridad dentro del sector de las comunicaciones, en aplicaciones de CCTV y Transporte, ITS Intelligent Transport System. Desde su centro de diseño y fabricación basado en US, todas sus líneas de productos están especificadas para trabajar en rango de temperatura extendido (Hardened) para ambientes hostiles, ofreciendo una garantía de por vida, Lifetime.





- > Estaciones de AVE, Metro y RENFE
- > Aeropuertos
- > Túneles
- > Centros Comerciales
- > Entidades Bancarias
- > Hoteles
- > Pabellones Polideportivos
- > Edificios de Oficinas
- > Juzgados
- > Congresos
- > Museos
- > Centros Penitenciarios
- > Hospitales



## «En 2016 ComNet ampliará su estrategia en la coordinación y asesoramiento en proyectos Cross-Business»

Dado el avance y unificación de sistemas de comunicaciones en otros mercados, ComNet ha iniciado, con mucho éxito, también su presencia y consolidación en el mercado de la industria donde, debido al entorno de trabajo, la calidad y robustez de los equipos de comunicación requeridos debe estar garantizada.

### —¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?

—Durante todo 2015 ComNet ha presentado diversas novedades en varias de sus líneas de productos. En Sicur 2016 presentamos cada una de ellas, destacando el Mini switch inteligente CNGE2+2SMS Self-Managed, repetidores Ethernet con PoE 30W y 60W en modalidad remota y local, y por último en transmisiones Wireless el FSO, comunicación por láser óptico a 1Gbps en distancias de 600 y 1.500mts. Lógicamente están presentes también

una gran parte de todos los demás equipos conversores para comunicaciones por Fibra óptica, Ethernet, Coax/UTP y Wireless, que han permitido a ComNet posicionarse de forma tan rápida como leader mundial y ser reconocido dentro del mercado de la seguridad como el fabricante con soluciones para todo tipo de transmisiones.

### —¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo durante 2016?

—Desde el punto de vista de fabricante, ComNet ampliará su estrategia, a nivel mundial en la coordinación y asesoramiento en proyectos Cross-Business. Es decir, acompañar a nuestros clientes en su expansión internacional. Actualmente tenemos en marcha grandes proyectos abiertos donde se coordina la prescripción, gestión comercial, compra e instalación final desde diferentes países, todo internamente coordinado con

las oficinas tecno-comerciales ComNet en cada país.

Otro gran reto, donde ComNet desde hace un tiempo tiene volcados recursos y donde ya se aplica el Cross-Business, son los países latinoamericanos, donde a través del canal de distribución local y español está consolidando su presencia en grandes proyectos de la mano de empresas españolas y europeas instaladas allí.

En materia de productos se preparan nuevos lanzamientos realmente interesantes durante todo 2016, tanto en las comunicaciones Ethernet como Wireless que es donde destacan las principales tendencias.

### —¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?

—En el campo de la seguridad y telecomunicaciones pueden verse contemplados muchos factores, desde el económico al tecnológico como puntos a potenciar.

Aunque desde la Agencia Europea se marcan muchos objetivos comunes en todos los países, lo cual es bueno, pero muchas veces lento en proceso, consideramos que una buena base para todas las empresas es la ayuda tecnológica en la capacitación continua y actualizada de los trabajadores con las nuevas y próximas tendencias de mercado comunes en los países, por ejemplo.

Por parte de todos los fabricantes es muy importante también ayudar y colaborar en esta formación a sus clientes y partners, esto permite mostrar y asegurar un nivel de capacitación óptimo y por tanto más oportunidades de negocio a nivel nacional e internacional. ●

Fotos: ComNet

23-26  
FEB.  
2016  
STAND 10E07



26-28  
ABRIL  
2016  
STAND 1239



# CONTROL DE ACCESOS



# MÁS DE 30 AÑOS

FABRICANDO LAS MEJORES SOLUCIONES

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

ANTONIO LÓPEZ. DIRECTOR GENERAL. STI CARD

## «Queremos que el mercado de la seguridad sea consciente de que la biometría es una realidad»



**UNA convocatoria más actual de a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—SICUR es para nosotros la feria más importante en materia de seguridad, y tras la extraordinaria aceptación en la pasada edición de la gama de terminales biométricos VIRDI, que representamos en exclusiva, el objetivo primordial es que los principales interlocutores de este mercado apuesten definitivamente por incorporar nuestras soluciones a su portfolio comercial, al tiempo que continuaremos con la importante labor de prescripción que desempeñan los directores de Seguridad de las grandes empresas e instituciones en nuestro país.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Vamos a centrar nuestros esfuerzos en dar a conocer cuatro soluciones, dentro de la gama de productos VIRDI.

- En primer lugar, presentamos oficialmente el terminal más completo de toda la gama. El VIRDI AC-7000 es un dispositivo de reconocimiento facial con cámara dual autobasculante (color e infrarrojo), que cuenta además con un lector de huellas dactilares con certificación del FBI y la tecnología patentada del fabricante, un lector dual de tarjetas (para MIFARE y 125 Khz.) y la posibilidad de emplear también una clave personal introducida a través de su pantalla táctil de gran tamaño para el control de accesos y presencia.

- Los nuevos VIRDI AC-2200 y BIO-B son lectores biométricos que admiten el uso de una llave, almacenada en un móvil, empleando la app dedicada «llave en el móvil» y la tecnología bluetooth para abrir una puerta desde un

Smartphone. Esta nueva función será de especial utilidad para sectores como el de la hostelería, el alquiler vacacional, etc.

- Nuestra controladora VIRDI MCP-040 permite controlar la entrada y salida de cuatro puertas de acceso, empleando hasta 8 lectores VIRDI VS-R20D o bien sustituir alguno de estos lectores de tarjeta RFID por terminales biométricos VIRDI de huella dactilar.

- El VIRDI AC-F100 es el primer terminal biométrico que permite la convergencia real entre la tecnología de un móvil y un sistema de control de accesos y presencia. Permite controlar los accesos desde una app dedicada para móviles, con independencia de un ordenador.

- En nuestra área de soluciones de impresión de tarjetas plásticas presentaremos la función de marcado táctil que incorporan algunas impresoras Datacard. Este elemento de seguridad es un tampón que marca la superficie de una tarjeta de identificación con un sello en relieve, dificultando su copia y por tanto el fraude.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Queremos que el mercado de la Seguridad, en el que somos especialistas desde hace 25 años con soluciones basadas en la tarjeta plástica, sea consciente de que la biometría, sobre todo de huella dactilar, es una realidad y que apostar por terminales

biométricos para el control de accesos y horario, es la mejor opción para cualquier empresa que quiera maximizar la rentabilidad de su capital humano al tiempo que incrementa la seguridad.

Esperamos concentrar al canal de distribución en nuestro stand, donde realizaremos demostraciones de producto, enfocadas a aumentar nuestro canal de distribución en el sector de la Seguridad, integradores, etc.

sentan nuestros terminales y continuaremos con la difusión de conocimiento con las jornadas técnicas, completamente gratuitas para el canal, que organizamos en nuestro propio showroom en nuestras oficinas en Madrid.

Entre los proyectos para este año, queremos afianzar las alianzas estratégicas que tenemos con nuestros key partners, así como aquellas empresas que están apostando cada vez más por integrar nuestros productos con sus soluciones, de manera

## «En 2016 vamos a consolidar y ampliar nuestra estructura de distribución comercial para las soluciones VIRDI»

—**¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Nuestra estrategia empresarial para este año pasa por consolidar y ampliar nuestra estructura de distribución comercial para la gama de productos y soluciones VIRDI en todo el territorio nacional y Portugal. Seguiremos realizando una labor de difusión de las ventajas que pre-

que juntos ofrecemos al cliente la solución idónea con la mejor tecnología posible, desde el punto de vista operativo, pero también de rentabilidad.

—**¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**



—Creemos firmemente en la calidad. La entrada de producto de bajo coste, procedente de otros mercados, está dañando la credibilidad que tiene la biometría. Es sencillo y barato conseguir soluciones biométricas que luego no funcionan o no son operativas.

Creemos firmemente que debe apostarse por un control de calidad de este tipo de productos para consolidar la biometría como un avance en materia de seguridad para el control de accesos y horario.

—**¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—Tras la publicación de la nueva Ley de Seguridad Privada, nos complace el avance que ha supuesto el reconocimiento e integración de la seguridad lógica y física. Es un avance en la modernización de la actividad y todos los agentes que formamos parte de este mercado. Pensamos que cualquier avance, enfocado a la profesionalización, la especialización y el control de calidad de los productos relacionados con la Seguridad, sería positiva para futuras modificaciones. ●

Fotos: STI Card



**ROBERTO RIVAS. GERENTE. TELETRISA**

## «La especialización es el futuro de nuestro sector»

**UNA convocatoria más acude a SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia al Salón Internacional de la Seguridad?**

—Que nuestro stand sea un punto de encuentro con los profesionales de la seguridad, para darles a conocer las interesantes novedades que presentamos en 2016, y reforzar nuestra relación basada no sólo en una excelente relación calidad/precio sino en valores añadidos como el servicio, la atención y la asistencia.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2016?**

—Entre otras, destacamos novedades como la sirena XTEC certificada Grado 3 pero a precio de Grado 2 y con versión para fuego certificada, ampliación de la gama Jablotron JA-100, nuevos detectores convencionales, como por ejemplo el detector de exterior de Satel OPAL PLUS, etc.

**—¿Qué espera de su presencia en el Salón Internacional de la Seguridad?**

—Seguir consolidando a nuestra empresa como alternativa a las grandes empresas de distribución que realmente no aportan al cliente el servicio que se merece.

**—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?**

—Seguir potenciando cada vez más los productos diferenciadores de nuestras principales marcas (Jablotron, Samsung, Galak), que permiten al profesional librarse del yugo de la venta sólo por precio y reducción de márgenes, y continuar con nuestra estrategia de dar preponderancia a la formación y al asesoramiento, ya que consideramos que la especialización es el futuro de nuestro sector.

**—¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?**

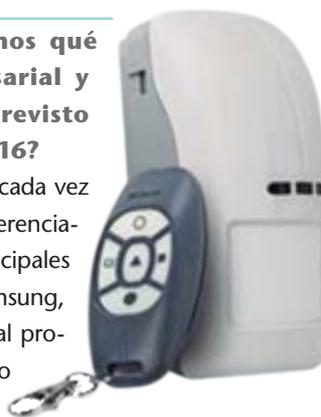
—Sigue siendo fundamental la reactivación de la inversión pública,

sin olvidar la disponibilidad de crédito para las empresas privadas, y que el consumidor final y la pequeña empresa vuelva a tener confianza en invertir de nuevo en seguridad, incluso actualizando sistemas con ya muchos años instalados.

**—¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?**

—Es muy importante de alguna manera proteger los productos europeos y la calidad. Además pedimos que se tengan en cuenta las nuevas tecnologías (cloud, ciberseguridad...). Y una vez aprobado el reglamento ser muy exigente en su aplicación y cumplimiento. ●

Fotos: Telectrisa



CORAL AGUILAR CASTILLEJO. SOCIA Y ADMINISTRADORA. CYRASA SEGURIDAD

## «La relación de confianza y la máxima profesionalidad son aspectos diferenciales de Cyrasa Seguridad»



**P**ARA comenzar, ¿qué valores empresariales son los pilares sobre los que se sustenta la compañía desde su constitución?

—Quizás, uno de los más importantes es la disciplina en la realización de nuestro trabajo; ello supone la puntualidad, seguir el plan marcado y los objetivos preestablecidos, siempre con un competente equipo de profesionales que desde sus diferentes áreas de responsabilidad hacen grande la compañía.

Sin embargo, la responsabilidad sobre cuanto realizado, la fuerza y valor que otorgamos al compromiso con cada cliente y la pro actividad inserta desde el propio aprendizaje de todos nuestros trabajadores y colaboradores es, quizás, el marchamo más destacable.

—¿Qué legado personal y profesional dejó plasmado su fundador en la compañía?

—Realmente las empresas están defini-

«Uno de los pilares sobre los que se sustenta Cyrasa es la disciplina en la realización de nuestro trabajo; ello supone la puntualidad, seguir el plan marcado y los objetivos preestablecidos, siempre con un competente equipo de profesionales que desde sus diferentes áreas de responsabilidad hacen grande la compañía», señala Coral Aguilar, socia y administradora de Cyrasa, para quien esos rasgos diferenciales son fruto del legado personal y profesional que dejó el fundador de la compañía, Mariano de Marco Fraga, que siempre se caracterizó por un espíritu de superación, perseverancia, y apuesta permanente por la formación y la competencia colaborativa, «señas de identidad en cuantos proyectos abordó, y que han quedado insertos en el propio ADN de cada uno de los trabajadores», añade.

tivamente marcadas por el estilo personal e inconfundible de Mariano.

El espíritu de superación, la perseverancia, la apuesta permanente por la formación y la competencia colaborativa siempre fueron señas de identidad en cuantos proyectos abordó, y que han quedado insertos en el propio ADN de cada uno de los trabajadores, hasta tal punto que supo competir con empresas a nivel nacional e internacional con significativo éxito.

Esa forma de superar los obstáculos, de actuar con coraje, persistencia y con una continua motivación se puede aplicar a lo personal y también en lo profesional, en que supo dar un nivel de atención a nuestros clientes más allá de lo debido, de lo esperado, y lo mantuvo a lo largo de los años.

Mariano era de esas personas que no se autoimponía ningún límite; siempre consideró que los logros son producto del trabajo, la buena fe, la confianza, un ánimo de lucha a toda prueba y, cómo no, correr con los riesgos propios de cualquier proyecto, por pequeño o grande que fuera.

—¿Podría explicarnos el origen de la compañía CYRASA y su desarrollo hasta la actualidad?

—El origen de la empresa siempre fue la propia ilusión y el desafío personal que Mariano tenía con un proyecto orientado a la seguridad y la vigilancia. La formación, la orientación profesional y la fuerte conexión con materias de seguridad hacían por otro lado necesario, casi inevitable, que se alcan-



«la mejora permanente de la calidad de los servicios de seguridad privada prestados es una de nuestras líneas estratégicas»

zara un peldaño más en pro de una constante en su fundador.

La disposición al cambio requiere grandes dosis de templanza y una constante progresión, y tener que abordar un proyecto de esa envergadura, que conllevara la realización de una central receptora de alarmas, supuso aplicar todos los principios éticos en pro de un nuevo concepto de negocio en cuanto a la forma, y en cuanto al trato con nuestros clientes.

No se trataba, por tanto, de crear «una empresa más» de seguridad, sino de hacer una entidad que fuera capaz de enfocar su idea de negocio a una atención muy personalizada del cliente, aun cuando ello supusiera una mayor inversión en todos los aspectos, comprometiéndose a innovar y mejorar continuamente.

En el desarrollo de ese proyecto se han venido alcanzando los objetivos propuestos, tanto en número de conexio-

nes como en número de clientes y cifra de negocios. Es destacable la magnífica acogida por parte de nuestros clientes, que más allá del recelo han constatado el hecho diferencial pretendido, que está en la propia identificación de la misión y la visión de la propia empresa, con el espíritu de competir en el mercado pero con una premisa básica, que la responsabilidad sea pauta de comportamiento y objetivo preminente.

—¿Qué líneas estratégicas han marcado el desarrollo de CYRASA en los últimos años?

—Los principales objetivos estratégicos han sido:

1. La orientación y el trato personalizado al cliente. No todos los clientes tienen las mismas necesidades, ni todos los clientes requieren de todos los servicios, por lo que hemos tenido que adaptar los servicios a cada una de esas necesidades, con lo que ello conlleva

(formación diferencial, tratamiento personalizado, adecuación de formatos, documentos, contratos, servicios técnicos, etc).

2. Mejora continua. Nuestra actividad está dirigida al cumplimiento por parte de nuestros clientes de la normativa en materia de seguridad, y para ello es preciso informar sobre ésta, desarrollar herramientas para tal cumplimiento, fortalecer un programa de asesoramiento personalizado y, finalmente, prestar apoyo técnico especializado, creciendo proporcionalmente al aumento de nuestros recursos.

3. Gestión de la seguridad con la aplicación de las más modernas tecnologías, que simplifiquen la experiencia de los usuarios y nos permitan transmitir el fin de nuestra propia existencia, su seguridad.

4. Colaboración intensa y permanente con la FF y CC de Seguridad del Estado, estrechando las relaciones con los mismos para obtener una relación fluida en cualquier tipo de contingencia.

5. Mejora permanente de la calidad de los servicios de seguridad privada prestados, continuando con la formación de nuestro personal e inculcándoles la vocación por el servicio.

—Actualmente, ¿cuáles son las grandes líneas de negocio de CYRASA?

—Cyrasa Seguridad tiene varias líneas de trabajo, todas ellas guardan su importancia y requieren una dedicación personal incuestionable, y que para nosotros es fruto de ese compromiso permanente con la seguridad.

La principal actividad está orientada a la Central Receptora de Alarmas, que ya cuenta con un importante volumen de conexiones, y que por su configuración y escalabilidad puede acoger un ingente número de ellas.

Las obras de instalación de sistemas de intrusión, vídeo-vigilancia, control de

accesos, así como los servicios de mantenimiento (correctivo y preventivo). Igualmente, desarrollamos vigilancia presencial mediante un servicio moderno y adaptable a las necesidades de cada cliente.

Actividades orientadas a la protección contra incendios, tanto su instalación como su mantenimiento también se han insertado entre las actividades principales de la entidad.

Actividad de asesoramiento técnico para instalaciones de seguridad, y otras de índole similar, acordes con nuestra misión como empresa, y que resultan ya más comunes en entidades de nuestras características.

**—¿Qué aspectos diferenciales caracterizan a CYRASA en relación a otras compañías que operan en el mismo ámbito?**

—Como decía anteriormente, el principal hecho diferencial es la atención personalizada, la relación de confianza y la máxima profesionalidad. Cyrasa ha sabido crear sinergia con otras empresas del grupo, como es el caso de Fragaservi, y se ha convertido en referente del sector, ofertando una amplia gama de servicios, a demanda de nuestros clientes, porque sabemos que no todos los clientes tienen las mismas necesidades, ni pueden aplicarse los



**«Nunca olvidamos que nuestro principal baluarte, nuestro reto y objetivo prioritario es la satisfacción del cliente»**

mismos métodos de seguridad a todo tipo de clientes.

Cyrasa Seguridad parte de la idea de dar cobertura a todo tipo de instalaciones, absolutamente a todos, desde la seguridad del hogar hasta instalaciones nucleares, pasando por parques solares o empresas de todo tipo.

Es importante la segmentación en origen, pero para nosotros es más importante tener completo conocimiento de todo tipo de instalaciones y clientes,

fundado sin duda en la calidad y experiencia de todos los que formamos parte de la empresa, lo que nos hace estar, sin duda, a la altura de las empresas más punteras a nivel nacional.

**—¿A qué segmentos de mercado están enfocados los servicios y soluciones que proporciona CYRASA? ¿Tienen previsto introducirse en algún otro tipo de segmentos?**

—Actualmente contamos con clientes en todo tipo de servicios y actividades, y para conseguir alcanzar los objetivos de esa pluralidad de clientes, se ha partido del conocimiento —tanto personal como profesional—, de un estudio para la integración del sistema en el que se incluya la seguridad física y la ciberseguridad dentro de nuestra organización.

**—Bajo una visión profesional, ¿cómo cree que contribuye CYRASA a mejorar la seguridad de la sociedad española?**

—La seguridad afecta a todos los ciu-

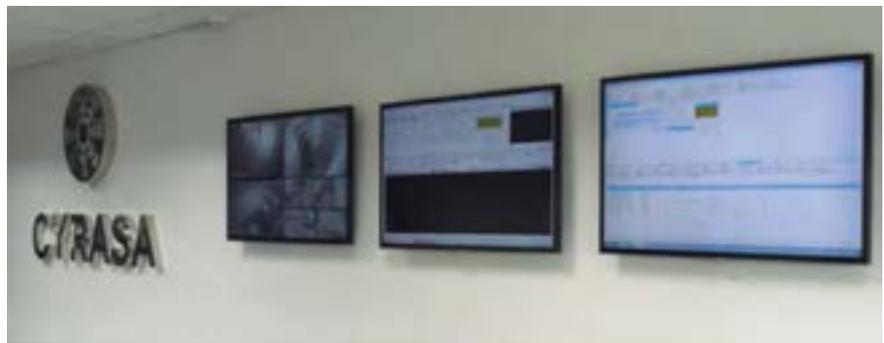


dadanos, en mayor o menor medida, y les permite el desarrollo de sus derechos de forma libre; aun cuando sea el Estado quien ha de garantizar tal seguridad, es necesaria la colaboración y la propia existencia de las empresas de seguridad privada.

Nuestra contribución consiste en el esfuerzo y dedicación en la obtención de esa garantía constitucional, con la aplicación de nuevas tecnologías, creación de técnicas y protocolos de gestión de alertas de seguridad más próximas al ciudadano, con una más rápida intervención y una gestión eficaz de todos los recursos.

Particularmente es destacable la introducción paulatina del «internet de las cosas» en la gestión de sistemas y dispositivos de seguridad, en íntima conexión con la ciberseguridad para la protección de la información digital de los sistemas interconectados.

Además, finalmente, nuestro compromiso con la sociedad alcanza de plano a los sectores más desprotegidos con



una paulatina e importante incorporación de personal minusválido a nuestra plantilla, lo que nos ha venido haciendo acreedores de dar un trato más equilibrado y justo a personas discapacitadas, y una oportunidad de trabajo en los momentos de mayor dificultad.

—**Adelantándonos al futuro, ¿qué tecnologías veremos en el futuro implantadas en muchos de los servicios de seguridad actuales?**

—Las opciones que se nos presentan como más próximas están orientadas a través de la red de internet; no en vano, mucho se ha escrito ya sobre las aplicaciones prácticas que ello puede conllevar para las empresas de seguridad, particularmente para entidades con central receptora de alarmas y, sin duda, creemos que la seguridad en sí ya se está reescribiendo.

Pocas similitudes hay entre los sistemas de hace sólo una década con los actuales, así como los controles y seguimiento de los mismos. En ese sentido, la legislación ha de avanzar en igual medida para poder preservar esa facilidad en la aplicación de la propia seguridad, con sistemas normativos que no impidan la aplicación de esas nuevas tecnologías.

—**Para finalizar, ¿qué estrategia empresarial llevará a cabo CYRASA durante 2016?**

—Los buenos resultados económicos

obtenidos, así como las óptimas perspectivas con los presupuestos que estamos cerrando, auguran un buen año en lo profesional. Para ello, vamos a reforzar nuestra posición en el mercado nacional con un ánimo continuista, tanto en nuestra oferta de servicios como en la gestión de realización de obras e instalaciones.

Con la consabida aplicación de conceptos globales actuando localmente se han obtenido frutos gracias al trabajo y esfuerzos empleados, a pesar de las duras dificultades que, particularmente en el último año, se han puesto en nuestro camino.

Sin embargo, los éxitos de los años precedentes no son sino un acicate para seguir trabajando en la línea apuntada, esto es, dar soluciones a los clientes «a medida», aumentar nuestra presencia a nivel nacional, desarrollar formación específica interna grupal para el continuo reciclaje del personal técnico, e implementación de ofertas de soluciones especializadas y el aumento de la implantación de nuevas tecnologías son parte de los objetivos marcados para 2016.

Nunca olvidamos que nuestro principal baluarte, nuestro reto y objetivo prioritario es la satisfacción del cliente; nada es comparable a cubrir las necesidades que el cliente tenga, y no hay mayor premio que obtener día a día su confianza. ●

FOTOS: CYRASA SEGURIDAD



# PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS

## Todo del mismo proveedor



Nuestro completo programa ofrece soluciones individuales para la protección pasiva contra incendios, (también antideflagrantes) con:



**accionamientos,  
electroimanes y  
detectores de humo.**



Soliciten también información sobre otras gamas de nuestro programa:

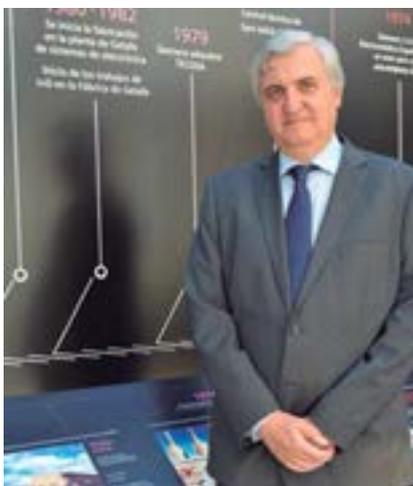
**amortiguadores, pistones a gas y  
cierrapuertas, etc.**



Nuestro servicio de asesoramiento colabora con ustedes, incluso para ejecuciones especiales.

**DIKTATOR**  
*Española*

C/ Mogoda, 20-24, Polígono Industrial Can Salvatella  
• 08210 Barberà del Vallès, Barcelona  
Tel. (34 3) 93 719 13 14 • Fax (34 3) 93 718 25 09  
[www.dictator.es](http://www.dictator.es) • [dictator@dictator.es](mailto:dictator@dictator.es)



**PEDRO SANZ.** DIRECTOR GENERAL DE TECOSA  
(DIVISIÓN BUILDING TECHNOLOGIES- GRUPO SIEMENS)

## «Innovación y cercanía con el cliente han sido y son nuestros grandes pilares»

«El mundo de la seguridad se enfrenta a importantes desafíos y nosotros somos un partner de confianza». Así lo asegura Pedro Sanz, director general de TECOSA, quien a lo largo de esta entrevista nos desvela las líneas estratégicas de la compañía a corto plazo, así como su visión de futuro en avances tecnológicos en el campo de la seguridad.

**P**ARA comenzar ¿podría explicarnos el origen de la compañía TECOSA y su desarrollo tras su incorporación en Siemens?

—TECOSA (Telecomunicación, Electrónica y Conmutación, S.A.) se fundó en 1966 en La Carolina (Jaén). En el año 1979 Siemens adquirió la compañía y la convirtió en la empresa del grupo especialista en suministrar una amplia gama de soluciones y sistemas de seguridad llave en mano, para grandes corporaciones tanto públicas como privadas.

Nuestro objetivo es proporcionar el mayor nivel de seguridad global, para permitir que nuestros clientes proporcionen a la sociedad los bienes y servicios necesarios.

—¿Qué líneas estratégicas han marcado el desarrollo de TECOSA en los últimos años?

—Innovación y cercanía con el cliente han sido y son nuestros dos grandes

pilares. Nuestra aproximación al mercado, el saber lo que éste demanda en cada momento es primordial para poder ofrecer las soluciones adecuadas, entendiendo que el sector de la seguridad está en constante cambio. Aquí es donde nosotros jugamos un papel muy importante aportando las últimas innovaciones en productos, soluciones integradas y servicios. Nuestra proximidad al cliente nos permite llevar a cabo una labor de asesoramiento, saber cuáles son sus necesidades y desarrollar soluciones llave en mano con un gran valor añadido y un alto nivel tecnológico. El mundo de la seguridad se enfrenta a importantes desafíos y nosotros somos un partner de confianza.

—Actualmente, ¿cuáles son las grandes líneas de negocio de TECOSA?

—La actividad de seguridad de TECOSA, dentro del Grupo Siemens en España, está dividida en dos áreas fun-

damentales: grandes proyectos en soluciones de sistemas de seguridad y sistemas de inspección para personas y equipajes. Dentro del primer grupo trabajamos con software específico para gestionar centros de control de seguridad, sistemas de circuito cerrado de televisión, sistemas perimetrales, sistemas de intrusión, sistemas de análisis de vídeo inteligente de última generación, sistemas de control de accesos y sistemas biométricos, entre otros.

En lo que a sistemas de inspección para personas y equipajes se refiere, nos centramos en sistemas de inspección por rayos X: convencionales, con detección automática y de múltiples vistas, arcos detectores de metales, detectores de explosivos en líquidos, detectores de trazas de explosivos o detectores de ondas milimétricas.

—¿Qué aspectos diferenciales caracterizan a TECOSA en relación a otras compañías que operan en el mismo ámbito?

—Como decía, nuestra compañía se caracteriza por su alto grado de innovación, cercanía al cliente y amplio know-how y conocimiento del mercado. Además, el gran elenco de profesionales que forman y han formado parte de TECOSA durante estos años, ha contribuido a que nuestros clientes nos

vean como un referente de calidad para proporcionar soluciones de seguridad complejas y adaptarlas a sus necesidades.

**—Inmersos en una situación de crisis económica, ¿cómo cree que está afectando al sector y a las empresas de seguridad españolas?**

—Es indudable que la crisis económica ha afectado en general a todos los sectores y que quizás el de la seguridad se haya visto más afectado. Sin embargo, en los últimos años también se han visto avances y tendencias importantes dentro del sector, que nos hacen ser optimistas y pensar en un repunte del mismo. Por ejemplo, cabe destacar el importante trabajo que se está llevando a cabo en el área de las infraestructuras críticas, aspecto éste que ya está respondiendo a las nuevas demandas

de seguridad. Asimismo, dado que vivimos en un entorno global y extremadamente cambiante, expuesto a nuevas amenazas, tenemos por delante el reto de desarrollar nuevas soluciones para dar respuestas de seguridad fiables. La digitalización va a abrir nuevas posibilidades, y desde Siemens y TECOSA estamos trabajando en nuevas soluciones que aporten flexibilidad, fiabilidad y que supongan una inversión sólida y con vistas a futuro.

En lo que TECOSA se refiere, durante los últimos años, a pesar de la crisis, hemos incrementado nuestro volumen de negocio y cuota de mercado. Nuestro alto grado de innovación ha sido un factor clave, unido también a que no sólo nos planteamos crecer en el mercado nacional sino también en el internacional. Éste es uno de nuestros principales objetivos para este año y de cara al futuro, para lo cual aprove-

chamos la estructura internacional de nuestra compañía utilizando a TECOSA y toda su experiencia para colaborar en otros proyectos internacionales de Siemens.

**—¿A qué segmentos de mercado están enfocadas las soluciones y equipos de TECOSA?**

—Nos enfocamos a sectores como los operadores de infraestructuras críticas, tanto públicos como privados, que requieren mantener operativas sus instalaciones de forma permanente, ya que un tiempo de parada por un incidente puede suponer graves daños para las personas, la sociedad en general e incluso dañar su imagen corporativa.

**—Bajo una visión profesional, ¿cómo cree que contribuye TECOSA a mejorar la seguridad de la sociedad española?**



**SABORIT INTERNATIONAL**



23-26 Febrero 2016  
¡¡Visítenos!!



Detectores de Metales

Linternas recargables LED, con prestaciones mejoradas



**AccuLux**



Transmisión a la nube por NFC



Controles de Ronda para Vigilancia ProxiPen y Cogard.

**30 años equipando al Profesional**



## «El mundo de la seguridad se enfrenta a importantes desafíos y nosotros somos un partner de confianza»

—Nuestra aportación a la seguridad de la sociedad española se remonta a más de cuarenta años durante los cuales hemos trabajado mano a mano con nuestros clientes, teniendo siempre como objetivo la seguridad de las personas y los bienes. Nuestros equipos y soluciones de seguridad están instalados en la mayoría de los aeropuertos españoles y en muchas infraestructuras críticas, proporcionando un alto grado de seguridad y fiabilidad.

Como todos sabemos, es necesario garantizar la seguridad para que sectores claves para el país puedan seguir ofreciendo sus servicios con garantía.

**—Adelantándonos al futuro, ¿qué tecnologías veremos implantadas en muchas de las soluciones de seguridad actuales?**

—La digitalización va a ser el paraguas de las tecnologías más avanzadas. La analítica de vídeo se perfila como una tecnología muy importante dentro del campo de la intrusión. La evolución que se está experimentando permite disponer de algoritmos cada vez más fiables, desarrollados para entornos específicos y que pueden trabajar tanto con cámaras de visión como con cámaras térmicas. Estas analíticas aplicadas a entornos de exterior, también permiten la clasificación y el seguimiento de objetos, como realiza nuestra solución Siveillance SiteIQ, que con sus nuevas versiones van más allá de los sistemas tradicionales de videovigilancia.

El empleo de drones es también una de las tendencias que más auge está experimentando en el mer-

cado de seguridad, permitiendo cubrir puntos críticos de difícil acceso o en los que no exista infraestructura, supervisar áreas, realizar seguimientos y efectuar tanto rutas predefinidas como vuelos controlados por un operador, etc.

También es importante resaltar la evolución que ha experimentado la tecnología de sistemas de intrusión ya implantados en el mercado (tales como sensores, radares, ladadores, detectores IR, barreras, cables sensores, etc.) gracias a la cual cada vez se dispone de sistemas más robustos, potentes y fiables.

Desde el punto de vista de control de accesos, la evolución a resaltar fundamentalmente reside en el empleo de tarjetas inteligentes de mayor capacidad y seguridad, el desarrollo de algoritmos y chips cada vez más potentes, el cifrado de la información, la integración de las credenciales en dispositivos móviles con tecnología NFC, la interoperabilidad de dispositivos, la convergencia a una única credencial por usuario para múltiples cometidos o la gestión de la identidad en la nube para el control de acceso móvil, además del desarrollo de nuevas funcionalidades que permiten integrar la seguridad en los procesos operativos del cliente.

Importante destacar la rápida evolución de los sistemas biométricos que permiten identificar al usuario de manera inequívoca.

**—Para finalizar, ¿qué estrategia empresarial llevará cabo TECOSA durante 2016?**

—Como compañía perteneciente al Grupo Siemens, nuestra línea estratégica se basa en la Visión 2020, que como puntos más relevantes tiene la creación de valor sostenible, la inversión en áreas de crecimiento o el foco en el cliente, entre otros. ●

Fotos: TECOSA

# CAJAS FUERTES



# PUERTAS Y CÁMARAS ACORAZADAS



# SISTEMAS DE INGRESOS



# CONSIGNAS ELECTRÓNICAS



# RAMPAS



Armarios de Seguridad, Armeros, Blindajes de Vehículos, Bases ATM, Buzones Electrónicos, Cajón Anti-atraco, Cerraduras Electrónicas y Biométricas, Compartimentos de Alquiler, Instalaciones Bancarias, Placas de Anclaje, Porta Videos, Productos Ignífugos, Puertas Blindadas, Sistema Anti-gas, Submostradores, Vitrinas Blindadas.

Servicio Técnico y Mantenimiento.

ALFONSO BILBAO Y ENRIQUE BILBAO. SOCIOS FUNDADORES DE CUEVAVALIENTE INGENIEROS

# «El análisis de riesgos es la clave de nuestros servicios»



«Hay empresas de Seguridad ofreciendo Consultoría e Ingeniería, pero pocas ofreciendo únicamente estos servicios. Esta decisión estratégica, de no ofrecer conjuntamente servicios de vigilancia, o de distribución o instalación de equipos de Seguridad, nos permite ser realmente independientes en nuestras auditorías, en nuestros proyectos, etc.», asegura Alfonso Bilbao, quien junto a su hijo Enrique Bilbao, socios fundadores de CuevaValiente, explican la singularidad de la compañía constituida por «un grupo de ingenieros muy cohesionado e ilusionado, en constante evolución, y en el que se da un grado muy alto de colaboración».

## **P**OR qué este cambio de oficinas?

—**Alfonso Bilbao:** Es un cambio normal, debido al crecimiento de la empresa y a la incorporación gradual en estos últimos años de más ingenieros. Por lo tanto es por una buena causa.

## —¿Es tan singular vuestra empresa como parece desde fuera?

—**Enrique Bilbao:** Quizá sí, si se en-

tiende la singularidad en el sentido de que nuestra actividad no es muy habitual en nuestro sector, el de la Seguridad. Nuestra empresa es de servicios de seguridad, pero únicamente centrada en la Consultoría y la Ingeniería, no comercializando ni servicios de vigilancia, protección personal, instalaciones o mantenimiento de sistemas, ni la distribución de productos. No somos la única empresa dedicada a esto pero, sí, no hay muchas empresas similares.

—**A.B.:** Hay empresas de Seguridad ofreciendo Consultoría e Ingeniería, pero pocas ofreciendo únicamente estos servicios. Esta decisión estratégica, de no ofrecer conjuntamente servicios de vigilancia, o de distribución o instalación de equipos de seguridad, nos permite ser realmente independientes en nuestras auditorías, en nuestros proyectos, etc. Esto redundará en una capacidad real de no defender otros intereses espúreos más que los intereses del cliente final: libertad de marcas, libertad de instaladores, libertad de costes. Nosotros no cobramos más o menos en función de lo que el cliente decida instalar o disponer.

## —¿Cuál es el origen de vuestra empresa?

—**A.B.:** La idea se remonta a mi primera experiencia empresarial, en los 80, en la que fundé Penta3, una empresa también de Consultoría e Ingeniería de Seguridad. Tras diferentes experiencias personales, y tras mi salida de Securitas en 2005, volví a creer en que la idea de una empresa de este tipo, independiente y especializada en Seguridad, tenía sentido 25 años más tarde. La evolución de la tecnología en estos años hacía imprescindible contar con ingenieros jóvenes para volver a poner en marcha ese modelo de empresa, y en eso fue fundamental contar con mi hijo Enrique, también Ingeniero de Telecomunicación como yo, y que había dirigido sus primeros pasos profesionales en otras especialidades de Telecomunicación.

Desde entonces hemos ido contando con la incorporación paulatina tanto de ingenieros jóvenes, con fuertes conocimientos en redes de datos y en nuevas tecnologías, como de ingenieros con experiencia, algunos de los cuales habían ya trabajado conmigo en el pasado con gran experiencia a sus espaldas o en el sector.

El resultado es un grupo actual muy potente con mezclas de edades y experiencias que generan un ambiente muy enriquecedor, capaz de retener el talento que se está generando.

### —¿Cómo os ha recibido el mercado?

—E.B.: Pese a que nuestra trayectoria ha albergado de pleno los años más duros de la crisis, realmente solo podemos estar agradecidos al mercado por su acogida. Nuestros clientes son grandes empresas de casi todos los sectores. Once empresas del IBEX 35 son clientes nuestros, hemos prestado nuestros servicios a las mayores entidades de crédito, a empresas energéticas, de distribución, de ocio, de telecomunicaciones... Hemos trabajado para múltiples edificios singulares (para las cuatro torres de la Castellana, por ejemplo) o de gran complejidad (somos especialistas en dar soluciones a instalaciones compartidas por varios usuarios). Realmente estamos muy orgullosos de la confianza de nuestros clientes.

### —¿Qué servicios son los más demandados?

—E.B.: En ingeniería lo más demandado son la realización de proyectos de Seguridad y la asistencia a la dirección de obra, para garantizar el cumplimiento de lo proyectado y la correcta puesta en marcha y entrega de las instalaciones (commissioning). Estos años de crisis hemos realizado proyectos altamente eficientes para nuestros clientes, que incluían sólo los equipos ne-



cesarios, en la ubicación más correcta y con las prestaciones necesarias. Con ello se daba una respuesta óptima a los riesgos analizados, por un precio justo y aportando valor donde es más necesario: soluciones tecnológicas eficientes y herramientas de selección y control de las instaladoras, minimizando los riesgos de sobrecostes, retrasos, incumplimientos y abandono por parte de las instaladoras. Realmente estamos

seguridad, muy especialmente con Deloitte, con quien tenemos un acuerdo de colaboración que ha dado excelentes frutos en todos los sentidos.

Por otra parte disponemos de una gama de servicios que están teniendo éxito, fundamentalmente porque están diseñados muy a medida de las necesidades reales de los clientes: auditorías del estado de sistemas de seguridad, auditorías de la existencia y el cumpli-

**«Disponemos de una gama de servicios diseñados a medida: auditorías del estado de sistemas de seguridad...»**

teniendo una fuerte demanda de estos servicios, creciente en España a medida que se está despertando el mercado de la construcción. Además de en edificios y plantas industriales de nueva construcción, también tenemos demanda de proyectos de renovación de sistemas de Seguridad existentes.

—A.B.: En Consultoría hay dos conjuntos demandados por nuestros clientes. Por un lado el abanico de soluciones afectadas por la normativa de Protección de Infraestructuras Críticas está siendo la base de muchos trabajos para la redacción de los documentos exigidos a los Operadores Críticos. Estos trabajos los acometemos en unión de empresas especializadas en Ciber-

miento de procedimientos de seguridad, análisis de riesgos basados en normativa internacional y asistencia para la implantación de modelos de Gestión de Seguridad basados en ISO 31000 y en el Risk Assessment Standard de ASIS, implantación de métricas para medir el desempeño de la Seguridad... En todos estos servicios hemos ido atesorando una experiencia con nuestros clientes, que nos permite ir sintonizando cada vez sus prestaciones para convertirlas en lo más práctico posible. Nos atrevemos a afirmar que en este tipo de servicios estamos bastante lejos del resto de la oferta existente en el mercado.

Finalmente hemos ido evolucionando nuestra metodología de análisis de



riesgos hasta poder contar con un modelo que permite realizar el análisis de forma conjunta para riesgos tradicionales (físicos) y ciberriesgos, de especial utilidad no solo para Operadores Críticos, sino para la creciente cantidad de empresas que están planteándose un modelo de Seguridad interno en el que se trate conjuntamente la es-

trategia frente a los riesgos deliberados, sean físicos o informáticos. Incluso esta metodología está plasmada en una aplicación informática, GR2Sec, de uso interno en nuestra empresa y que también estamos comercializando hacia clientes finales.

—E.B.: El análisis de riesgos es la clave de nuestros servicios. Permite valo-

**«Nuestra metodología no solo valora los riesgos, sino que genera automáticamente las propuestas más adecuadas para paliarlos»**

rar las necesidades a nivel estratégico, lo que plasmamos en nuestros servicios de consultoría; y también, a nivel táctico, permite conocer qué riesgos deben ser paliados mediante medidas de Seguridad a plasmar en un proyecto (ingeniería). Nuestra metodología no solo valora los riesgos, sino que genera automáticamente las propuestas más adecuadas para paliarlos.

#### —¿Trabajáis solo en España?

—A.B.: Desde 2011 que empezamos nuestros primeros servicios en México hemos seguido una senda creciente de trabajos fuera de nuestro país, básicamente en Iberoamérica. Hemos trabajado en Uruguay, Argentina, Chile y Costa Rica, y mantenemos una base en México donde damos servicio de forma más continua a excelentes clientes de ese país.

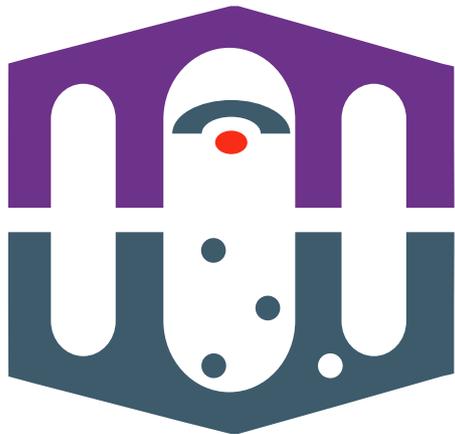
#### —Sí, realmente sois una empresa singular en el mercado español, ¿queréis añadir algo más?

—E.B.: La realidad más importante de nuestra empresa es que constituimos un grupo de ingenieros muy cohesionado e ilusionado, en constante evolución, en el que se da un grado muy alto de colaboración. En los últimos años no hemos parado de crecer pero con los pies en el suelo, es decir, sin perder la exigencia por el trabajo bien hecho y por la formación continua de nuestra gente. Creemos que esa es la clave del éxito de nuestros servicios.

Por otra parte tenemos la convicción de que empresas como la nuestra: especializadas e independientes siempre serán necesarias, pues su actividad redundará en el ahorro de costes y en el asesoramiento puntual a las empresas. En Gran Bretaña y Estados Unidos, por ejemplo, sí existe una mayor experiencia en este sentido. ●

FOTOS: CUEVAVALIENTE





Ourense  
9-10-11  
marzo  
2016

I CONGRESO NACIONAL

DE FORMACIÓN REGLADA

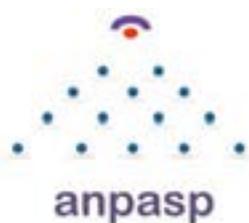
EN SEGURIDAD PRIVADA

## Cultura de Seguridad, Formación e Información: un proyecto compartido

ideas  
opiniones  
propuestas  
dignificación  
profesionalización



ORGANIZA



Asociación Nacional  
de Profesores Acreditados  
de Seguridad Privada

INFO E INSCRIPCIONES

 [www.congresoformacionseguridadprivada.es](http://www.congresoformacionseguridadprivada.es)

 [congresoformacionseguridad@trevisani.es](mailto:congresoformacionseguridad@trevisani.es)

 981 59 23 33



# Los especialistas en tecnología de imagen térmica

Conocimiento y experiencia para un desarrollo tecnológico continuo en seguridad.

Soluciones de Visión Térmica, S. L. (SOVITER, S. L.) se crea en el año 2004 con el principal objetivo de la comercialización de equipos y sistemas optoelectrónicos basados en imagen térmica, para todo tipo de aplicaciones de seguridad y vigilancia, tanto civiles como militares.

**G**RACIAS a una amplia experiencia en la tecnología de imagen térmica y su aplicación en múltiples sectores, así como en la distribución y comercialización de soluciones tecnológicas a nivel nacional e internacional, los fundadores de la compañía se fijan desde su creación el reto de enseñar y comercializar una tecnología, poco conocida hasta entonces, en todo tipo de aplicaciones de seguridad.

## El apoyo de los más importantes fabricantes

El conocimiento de la tecnología de imagen térmica y la experiencia

en su aplicación en proyectos militares y de vigilancia de fronteras, hacen que **FLIR SYSTEMS Inc.** confíe en Soviter la distribución de sus productos para las divisiones de Seguridad Comercial y Militar. Esta confianza supuso para Soviter el increíble reto de representar y distribuir los productos y soluciones del mayor fabricante de dispositivos de imagen térmica a nivel mundial, el cual sigue estando actualmente vivo dentro del organigrama y los objetivos de la compañía española tras más de 11 años de vida.

Al mismo tiempo, para el mercado de las Emergencias y la lucha contra el fuego, el fabricante alemán líder en el mercado, **BULLARD GmbH**, confía también en Soviter la tarea de distribuidor en exclusiva de sus productos de imagen térmica y Protección. La experiencia de los fundadores de la compañía en formación y comercialización de productos de imagen térmica para todo tipo de efectivos de la lucha contra el fuego y las Emergencias, permite que durante los primeros meses de actividad se pueda afianzar la excelencia del producto en gran parte del territorio nacional.

## Combinación de conocimiento y experiencia

Desde el principio, el principal valor de Soviter se fundamenta en el profundo conocimiento de la tecnología de imagen térmica y sus aplicaciones, así como en la experiencia adquirida en la integración de sistemas para aplicaciones de vigilancia de fronteras, tanto en España como en otros países. Gracias a los contactos con importantes usuarios finales, tanto dentro como fuera de España, Soviter comienza trayectorias comunes con importantes integradores de sistemas. De manera paralela al crecimiento global de la implementación de sistemas de vigilancia de fronteras, la firma se hace presente en proyectos internacionales y ocupa un papel relevante y privilegiado como proveedor de soluciones de imagen térmica.

## Evolución en el sector

A medida que se produce un abaratamiento de costes de la tecnología de imagen térmica, anteriormente exclusiva de entidades u organizaciones con la posibilidad de manejar presupuestos de elevada cuantía, Soviter acomete la comercialización de la tecnología en el sector de la seguridad civil con la finalidad de demostrar las múltiples ventajas de la misma.

A partir de este momento, es cuando da a conocer la tecnología de imagen térmica y su aplicación en proyectos civiles

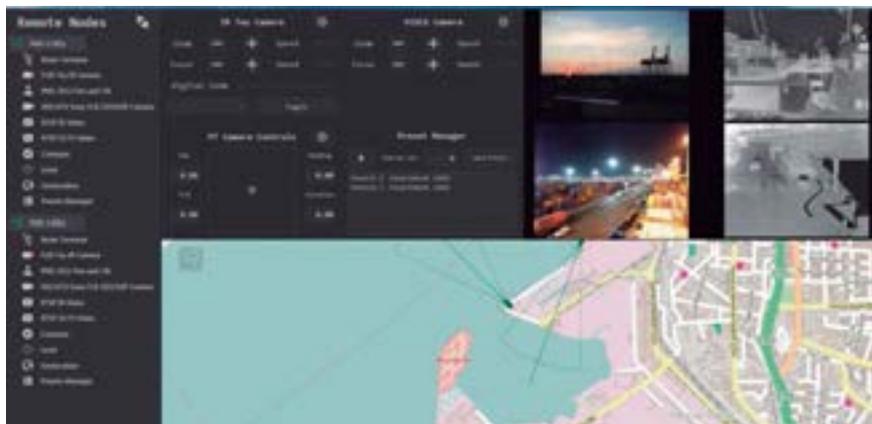


de seguridad y vigilancia, a importantes usuarios finales, organizaciones y entidades. Infraestructuras críticas, instalaciones privadas o cualquier recinto con necesidades de protección mediante vigilancia perimetral, se convierten en objetivos para la introducción de una tecnología cada vez más avanzada, con grandes ventajas pero, todavía, bastante desconocida.

Con el paso de los años, las labores de promoción y comercialización de la tecnología de imagen térmica consiguen importantes logros, resultando fundamentales en instalaciones tipo tales como subestaciones eléctricas, aeropuertos, puertos, centrales nucleares, carreteras, túneles, canales ferroviarios, infraestructuras de procesamiento o tratamiento de hidrocarburos o derivados, plantas de producción de energía eléctrica, amplias áreas industriales, almacenes, zonas residenciales y otras muchas.

A partir del año 2009, Soviter comienza a recibir inquietudes y peticiones de clientes para la adaptación de la tecnología con objetivos muy específicos y aplicaciones muy concretas. Por ello, de manera paralela a la tarea prioritaria de distribución, se funda una nueva línea de negocio que tiene como objetivos el diseño, el desarrollo tecnológico, la integración y la implementación de soluciones específicas basadas en imagen térmica.

Son los proyectos ambiciosos y la confianza de clientes en el conocimiento técnico y el soporte preventiva y postventa de Soviter, los motivos principa-



les del incremento de proyectos internos de desarrollo tecnológico y de la aparición de productos con un alto nivel de competitividad, ya establecidos en el mercado actualmente y con una gran proyección a corto plazo en todo tipo de aplicaciones de seguridad y vigilancia.

### Innovación continua

En la actualidad, Soviter cuenta con un Departamento de Desarrollo e Innovación que surge al Departamento Comercial de una amplia gama de productos y soluciones con un alto nivel tecnológico, para aplicaciones específicas adaptadas a las necesidades actuales de todo tipo de proyectos de seguridad. Desde el diseño o la integración de los sistemas optoelectrónicos, hasta el desarrollo e implementación de todo tipo de firmware y software, son procesos que actualmente se generan dentro la estructura de Soviter, con el objetivo de seguir afianzando a la compañía como los especialistas en imagen térmica.

La estructura actual del Departamento Comercial de SOVITER, se compone de tres divisiones fundamentales:

- **SOVITER Security:** Para todo tipo de aplicaciones civiles de seguridad y vigilancia.
- **SOVITER Military:** Para todo tipo de aplicaciones militares de seguridad y vigilancia.

- **SOVITER Emergency:** Para todo tipo de aplicaciones de Lucha contra el Fuego y Emergencias.

Aunque las labores de distribución de grandes fabricantes líderes en sus sectores, como FLIR SYSTEMS Inc y BULLARD GmbH, siguen siendo primordiales y relevantes para Soviter, la compañía genera producto propio y dispone de una alta capacidad de proporcionar soluciones con gran flexibilidad y efectividad, gracias a importantes alianzas estratégicas con sus representadas. El conocimiento de la tecnología de imagen térmica es el principal valor de la empresa y el motor para el desarrollo de nuevos productos y soluciones innovadoras, adaptadas a las necesidades actuales del mercado de la seguridad. ●

Fotos: Soviter

## El catálogo Soviter

Desde cámaras térmicas para instalación fija, destinadas para la cobertura perimetral de recintos discretos, hasta sistemas oprónicos multisensor para la observación, designación o seguimiento automático de blancos para aplicaciones de largo alcance, forman parte del catálogo de productos de SOVITER, fruto del estudio y la especialización continuas en la tecnología de imagen térmica.

CARLOS VALENCIANO. SALES MANAGER SMARTAIR™ ESPAÑA. TESA ASSA ABLOY

# «El cliente es el eje fundamental de nuestro desarrollo de negocio en España»



«España, y más concretamente el País Vasco, es desde hace décadas cuna de la innovación tecnológica aplicada a los sistemas de cierre; TESA ASSA ABLOY lanzó al mercado la primera cerradura electrónica en 1980 y no ha parado de innovar desde entonces», así lo asegura Carlos Valenciano, sales manager SMARTAIR™ España. TESA ASSA ABLOY, quien a lo largo de esta entrevista analiza la evolución de la gama SMARTAIR™, así como las nuevas soluciones que se presentarán en 2016.

**P**ODRÍA señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2016?

—Desde el punto de vista práctico, mantendremos nuestra estrategia centrada en el cliente como eje fundamental de nuestro desarrollo de negocio en España. Esto se traduce en una mejora continua de nuestros procesos internos y de cliente, así como de nuestra red especializada de servicio postventa «RED SMARTAIR™», junto con el lanzamiento de nuevas soluciones SMARTAIR™ Wireless Online que aportarán nuevas funcionalidades y ventajas tanto para los usua-

rios finales, como a los mantenedores, instaladores y prestadores de servicios de control y gestión de accesos. Seguiremos apostando por acuerdos estratégicos y de partnership con los principales actores del mercado, tal como hemos hecho durante 2015 con acuerdos comerciales y de distribución de nuestras soluciones a través de compañías tan relevantes como Casmar Electrónica y Vodafone.

—¿Cuál ha sido la evolución de la gama SMARTAIR™ desde sus inicios hasta convertirse en un referente en soluciones de control de accesos?

—La velocidad a la que están evolucionando los sistemas basados en cerraduras inteligentes SMARTAIR™ está siendo mucho mayor, comparativamente hablando, que la evolución de los sistemas cableados tradicionales de control de accesos. Desde el punto de vista de innovación, la incorporación de todas las ventajas tecnológicas que son tendencia, a las cerraduras, está siendo disruptivo en el mundo del control de accesos. Esta situación ha generado una oportunidad de negocio enorme, para aquellas empresas y profesionales que han dado el paso y han comenzado a trabajar con estas soluciones para cubrir las necesidades de sus clientes de una forma más segura y eficiente. Creamos en 2013 nuestra RED SMARTAIR™ formada por empresas procedentes de diferentes sectores, como canal indirecto de comercialización y de servicio especializado de TESA ASSA ABLOY, y cerramos 2015 con más de 80 empresas activas dentro de la RED.

Soluciones de Tesa Assa Abloy.



El norte de Europa y en EEUU son en estos momentos las regiones más avanzadas en este campo, existiendo ya una nueva categoría profesional y compañías denominados «Híbridos», especializados en la comercialización de la plataforma SMARTair™. Son profesionales de la cerrajería en su mayoría que han incorporado a su día a día las habilidades tecnológicas necesarias para poder vender, instalar y mantener nuestras soluciones basadas en cerraduras electrónicas SMARTair™. De la misma manera, profesionales de la seguridad electrónica, han dado el paso para incorporar conocimiento de habilidades mecánicas de seguridad para poder desarrollar este nuevo negocio.

España, y más concretamente el País Vasco, es desde hace décadas cuna de la innovación tecnológica aplicada a los sistemas de cierre; TESA ASSA ABLOY lanzó al mercado la primera cerradura electrónica en 1980 y no ha parado de innovar desde entonces.

#### —¿Qué nuevas soluciones presentarán en 2016?

—En 2016, TESA ASSA ABLOY celebra el 75 aniversario desde su fundación, y lo haremos por todo lo alto, lanzando una nueva versión de nuestra solución más avanzada, SMARTair™ Wireless Online, nueva estética, nuevas funcionalidades y mayores prestaciones que el mercado está demandando. Será una plataforma que estará a la vanguardia tecnológica siguiendo las tendencias más exigentes. No puedo desvelar más detalles por el momento, sólo anticipar que una vez más TESA ASSA ABLOY revolucionará el mercado de los controles de acceso wireless, va a ser una auténtica revolución, 75 años de innovación en una empresa española, no se celebran todos los días.

#### —¿Qué elementos y herramientas cree que se deberían poner en

#### marcha para reactivar y potenciar la economía en el ámbito de la seguridad?

—Desde 2014 y especialmente durante el año 2015, hemos experimentado un aumento de la demanda de nuestra solución SMARTair™ en España, con crecimientos en nuestra cifra de negocio del 17% y del 24%, respectivamente. En general estamos notando una mejoría en la economía real, que está reactivando las inversiones tanto públicas como privadas en nuevas construcciones, pero sobre todo en el mercado de reposición. Esto último favorece la implementación de nuestras soluciones, ya que al ser completamente inalámbricas, facilita su despliegue en edificios ya existentes, de una forma eficaz y más económica que con soluciones cableadas tradicionales.

Estaría bien, que al igual que se han impulsado planes renove de calderas, ascensores, CCTV e iluminación en comunidades de propietarios, como por ejemplo en la Comunidad de Madrid, existieran planes similares para la sustitución de viejos sistemas mecánicos y cableados de control de accesos por soluciones innovadoras de bajo consumo, y por tanto más respetuosas con el medio ambiente, como SMARTair™.

Tesa ha instalado el sistema de control de accesos SMARTair en la nueva instalación de la Cruz Roja de Córdoba.



#### —¿Qué aspectos le gustaría que recogiese el próximo Reglamento de Seguridad Privada que afectan a su actividad empresarial?

—En lo referente a las limitaciones existentes en el reglamento actual, en la instalación de sistemas de controles de acceso en Infraestructuras Críticas, debería desaparecer la exigencia de que estos sistemas deben ser cableados. El nivel de seguridad y la garantía de continuidad del funcionamiento de la plataforma SMARTair™, incluso en situaciones de corte de suministro eléctrico o comunicaciones IP es superior a la de la mayoría de los sistemas cableados tradicionales, ya que su arquitectura de inteligencia distribuida, así como la alimentación autónoma de todos sus elementos, permite que se mantenga el 100% de su operatividad, incluso en las situaciones más adversas. El Reglamento debería tener en cuenta estas innovaciones tecnológicas, que a día de hoy han superado con creces las prestaciones de los sistemas tradicionales. Ante un eventual sabotaje, la plataforma SMARTair™ permanece operativa incluso durante un corte eléctrico y de comunicaciones IP juntos. ●

Fotos: TESA

DEPARTAMENTO PANOMERA MULTIFOCAL SENSOR SYSTEMS. DALLMEIER

# Tecnología de sensores multifocal, protección óptima

El centro de outlet «Ochtum Park» en Bremen confía en la tecnología de sensores multifocal del fabricante bávaro de CCTV/IP para la protección de su recinto exterior

Quien ha saludado a los músicos de Bremen y quiere ir después de compras, está en el lugar correcto si es Ochtum Park. Más de 50 tiendas en una superficie superior a los 22.000 m<sup>2</sup> atraen a más de 2,5 millones de visitantes todos los años. Marcas líderes como Esprit, Nike, Puma, Tommy Hilfiger o Fossil, numerosos restaurantes, así como aparcamientos gratuitos convierten Ochtum Park en un verdadero paraíso para las compras.

**P**ARA proteger de manera óptima las entradas y salidas, así como las zonas exteriores de los negocios y las áreas de estaciona-

miento, se decidió instalar la tecnología de videoseguridad más moderna, pero siempre discreta y no llamativa como explica Sebastian Kühne, represen-

tante de los propietarios: «Queríamos una protección de las zonas exteriores lo más completa posible, pero sin tener que instalar un número infinito de cámaras. A fin de cuentas, los visitantes deben estar a gusto aquí y no sentirse constantemente observados.»

Ochtum Park encontró la solución en la tecnología de sensores multifocal del fabricante y experto alemán en CCTV/IP. Con su patentada tecnología de cámara que, a diferencia de las cámaras de un solo sensor, trabaja con varios objetivos, es posible vigilar una gran área con la máxima resolución de detalle desde una sola ubicación. Aún más: «Las cámaras han sido pintadas del mismo color RAL que las fachadas de los edificios, de manera que se integran discretamente en la impresión general», comenta Dirk Lüders, sales manager del fabricante y corresponsable del proyecto de Ochtum Park.

El concepto para la protección mediante vídeo ha sido elaborado por el fabricante en colaboración con la consultoría de planificación e ingeniería IfaS (Institut für angewandte Sicherheitstechnik – Instituto para tecnología de seguridad aplicada) y, posteriormente, las cámaras han sido instaladas por la empresa Freihoff.

«Uno de los retos en Ochtum Park



era que no se deberían realizar grandes obras de cableado para la transmisión de las imágenes a la sala de seguridad», explica Christian Linthaler, sales manager del proveedor germano. «Por eso, se instaló una red de radio por la que se transmiten los flujos.»

### Buena vista bajo malas condiciones de luz

Una especial importancia dio Och-tum Park a la sensibilidad lumínica de las cámaras para proporcionar imágenes detalladas con alta fidelidad en el color incluso por la noche bajo malas condiciones de luz. Por esa razón, la decisión fue favorable a los sistemas MFS que están dotados de sensores de imagen y codificadores de última generación. Las cámaras disponen de un filtro de corte IR removible y pueden conmutar automáticamente entre los modos día y noche. Son idóneas para situaciones en las que se requiere un contraste y brillo excelente, así como fidelidad en el color, incluso bajo condiciones de poca iluminación, o una sensibilidad infrarroja excepcional con resultados extraordinarios en modo noche. «Podemos reconocer a personas a una distancia de 160 m y leer matrículas, incluso por la noche», expresa Sebastián Kühne entusiasmado.



Se completan los sistemas MFS con cámaras IP con iluminación infrarroja integrada que se efectúa mediante LEDs semi-discretos de alto rendimiento de 850 nm.

### Grabación fiable

Las imágenes de las cámaras se graban en varios appliances del mismo fabricante, plataformas potentes para una grabación y almacenamiento fiable de las imágenes de vídeo. El software de grabación ya está preinstalado. La solución dispone de un hardware de servidor de alto rendimiento con una CPU multi-core. El sistema que lleva integrado (8x discos duros de 3,5")

permite una alta capacidad de almacenamiento. Un concepto sofisticado de hardware y componentes perfectamente coordinados entre sí permiten una gran velocidad de almacenamiento. Y en caso de fallo se pueden cambiar los discos duros rápida y cómodamente en la parte frontal del dispositivo. La appliance dispone de la certificación LGC Forensics que admite las imágenes como prueba ante los tribunales.

Los flujos de vídeo son evaluados de forma centralizada en la sala de seguridad de Och-tum Park. «El manejo es realmente fácil e intuitivo», elogia Sebastián Kühne.

### Completamente satisfechos

En la puesta en marcha del sistema estuvieron presentes tanto los planificadores como el instalador, el fabricante y el cliente final. «La cooperación entre las compañías individuales ha funcionado bien y nos sentimos en buenas manos», dice Sebastián Kühne. Y su conclusión sobre la tecnología de sensores multifocal es inequívoca: «No habría existido ningún otro sistema de cámara capaz de cubrir estos espacios enormes con sólo tan pocos puntos de instalación.» ●

FOTOS: Dallmeier



**JOSÉ MARÍA GARCÍA DE PRADO.** DIRECTOR DE SEGURIDAD, PERITO JUDICIAL Y FORMADOR EN SEGURIDAD PRIVADA



## Acercamiento a la deontología profesional en la seguridad privada (II)

### Paralelismo entre Principios Básicos de Actuación del personal de Seguridad Privada y Fuerzas y Cuerpos de Seguridad

Los Principios Básicos de Actuación constituyen el auténtico Código Deontológico porque comprende a todos los funcionarios policiales, y en parte también a los profesionales de la seguridad privada. Como todo código moral recoge la esencia de una forma de ser y de actuar siguiendo las líneas marcadas por el Consejo de Europa, en su Declaración sobre la Policía, y por la Asamblea General de las Naciones Unidas, en el Código de conducta para funcionarios encargados de hacer cumplir la ley, imponiendo el respeto a la Constitución, el trato correcto a comunidad, la adecuación entre fines y medios, el secreto profesional, el respeto al honor y dignidad de las personas, la subordinación a la autoridad y la responsabilidad en el ejercicio de las funciones.

**T**ALES Principios Básicos son los ejes fundamentales en el desarrollo de las funciones de seguridad tanto públicas como privadas y, por tanto, han de guiar todos los pasos profesionales para una correcta actuación.

Como se ha explicado en los puntos anteriores (ver 1 parte del artículo en el nº de diciembre de 2015) –y por tanto reitero–, la Ley 5/2014, de 4 de abril, de Seguridad Privada, considera a los servicios privados de seguridad como servicios complementarios y subordi-

nados respecto a los de seguridad pública. Por tanto, los servicios que preste el personal de seguridad privada forma parte del núcleo esencial que atribuye el Estado en materia de seguridad a la seguridad pública.

Debido a lo anteriormente expuesto, el paralelismo entre los Principios Básicos de Actuación del personal de Seguridad Privada ha de ser nexo común entre las actuaciones públicas y las privadas. Es decir, el personal de Seguridad Privada debe acomodarse en sus actividades y servicios a unos Principios

Básicos, siendo extraídos de los existentes en los apartados 1, 2, 3 y 5 del artículo 5 de la Ley Orgánica 2/1986, de 13 de marzo, de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad. Este paralelismo en las actuaciones básicas puede resumirse en cuatro puntos de los seis que constan en la Ley Orgánica, quedándose se exceptuados los puntos 4 y 6.

Con respecto al punto 4, se considera que el personal de Seguridad Privada está exento de la dedicación profesional, tal y como se sanciona en el artículo 58 de la Ley 5/2014 y en los artículos 151 y 152 del Reglamento de Seguridad Privada, R.D. 2364/1994, mientras que el personal policial posee «total dedicación, debiendo intervenir siempre, en cualquier tiempo y lugar, se hallaren o no de servicio, en defensa de la Ley y de la seguridad ciudadana». Y, considero a su vez con respecto al punto 6, que el personal de Seguridad Privada –al igual que el personal policial– es responsable de los actos u omisiones que quedan reflejados en la doctrina jurídica de la Ley 5/2014, en el Reglamento 2364/1994 y en la Orden de Interior INT/318/11.

Por todo ello, a continuación se plantean unas tablas comparativas con

el resto de los aspectos paralelos en los Principios Básicos comunes partiendo de lo establecido en la Ley de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad y lo que establece el artículo 1.3 de la Ley de Seguridad Privada:

«3. Las actividades y servicios de seguridad privada se prestarán con absoluto respeto a la Constitución y con sujeción a lo dispuesto en esta ley y en el resto del ordenamiento jurídico. El personal de Seguridad Privada se atenderá en sus actuaciones a los principios de integridad y dignidad; protección y trato correcto a las personas, evitando abusos, arbitrariedades y violencias y actuando con congruencia y proporcionalidad en la utilización de sus facultades y de los medios disponibles».

Así mismo, considero que existen unos Principios Básicos específicos, que no están recogidos como tales en la Orden de Interior INT/318/11 del personal que presta servicios en las empresas de Seguridad Privada, sin embargo si son obligación en la Ley 5/2014, de 4 de abril, de Seguridad Privada como son:

- La obligación especial de auxiliar a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad en el ejercicio de sus funciones, prestarles su colaboración y seguir sus instrucciones en relación con los bienes, establecimientos o vehículos de cuya vigilancia o custodia estuvieren encargados (no incluida como obligación, sino como colaboración, en los Principios Básicos)

- Abstenerse de intervenir, ejerciendo las funciones que le son propias, en el desarrollo de conflictos políticos, ni de conflictos laborales que afecten a otros trabajadores, sin perjuicio de mantener la seguridad que tuvieren encomendada de las personas y de los bienes, y en cuanto a los Detectives Privados tampoco podrán realizar investigaciones sobre delitos perseguibles de oficio, debiendo denunciar inmediatamente ante la autoridad competente cualquier hecho de esta naturaleza.

## Elaboración de un Código Deontológico para Seguridad Privada

Este apartado del trabajo puede parecer el más fácil de realizar, sin embargo, no lo es. Los Códigos Deontológicos Profesionales tienen un papel que sustentan de manera práctica y concreta los valores de la ética profesional, agrupándolos en normas que la regulen y contengan los deberes que han de observar los profesionales de la Seguridad Privada en el ejercicio de sus funciones y, por tanto, es necesario que los principios y valores se enmarquen en un sistema normativo claro y orientador que sirva de guía para el ejercicio correcto de la profesión. En nuestro caso, la Ley 5/2014, de 4 de

abril, de Seguridad Privada, el Reglamento 2364/1994, de 9 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad Privada y la Orden de Interior INT/318/11, de 1 de febrero, sobre personal de Seguridad Privada son muy clarificadores, ya que se apoyan en la Ley Orgánica 2/1986, de 13 de marzo, de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, así como en el Código de conducta para funcionarios encargados de hacer cumplir la ley aprobado por Naciones Unidas en la Resolución 34/169 de 1979 y en el Código europeo de ética de la policía, Recomendación Rec. (2001) 10 del Comité de Ministros de los Estados Miembros, sin olvidar nuestra Carta Magna, de la cual, emana los derechos y deberes fundamentales de todos los españoles, generan entre to-

«El paralelismo entre los Principios Básicos de Actuación del personal de Seguridad Privada ha de ser nexo común entre las actuaciones públicas y privadas»





dos una guía muy precisa.

Por otro lado y manteniendo presente los diez principios deontológicos comunes a toda profesión, que en tal sentido señaló Luka Brajnovic, por los que un profesional de Seguridad Privada ha de aceptar, al menos implícitamente, para usarlos como medio del correcto desempeño de las funciones, me atrevo a crear un Código Deontológico para profesionales de la Seguridad Privada que se compone de Principios Básicos de Actuación y Principios Éticos Profesionales.

## Código Deontológico para profesionales de la Seguridad Privada.

### I. Principios Básicos de Actuación.

a. Legalidad y, en consecuencia, en las actividades de seguridad e investi-

gación privada sólo emplearán medios y acciones conforme al ordenamiento jurídico vigente.

b. Integridad, cumpliendo diligentemente los deberes profesionales oponiéndose a todo acto de corrupción.

c. Dignidad, mediante el recto ejercicio de sus atribuciones.

d. Protección, que implica desarrollar efectivamente sus responsabilidades para conseguir los niveles de seguridad establecidos, sin permitir ninguna forma de inhibición en su función de evitar hechos ilícitos o peligrosos.

e. Corrección, desarrollando una conducta profesional irreprochable, especialmente en el trato con los ciudadanos, evitando todo tipo de abuso y arbitrariedad o violencia.

f. Congruencia, por cuyo principio se aplicarán medidas de seguridad proporcionadas y adecuadas a los riesgos que se trata de proteger.

g. Proporcionalidad en el uso de las técnicas y medios de defensa de dotación.

h. Colaboración con las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, debiendo observar siempre las instrucciones policiales concretas sobre el objeto de su protección o investigación, en función de los medios de que disponga.

i. El personal de Seguridad Privada ejercerá la colaboración ciudadana comunicando a los cuerpos policiales competentes las informaciones relevantes para la seguridad ciudadana y la prevención del delito que conozca.

j. El personal de Seguridad Privada guardará rigurosa reserva profesional sobre los hechos que conozca en el ejercicio de sus funciones, especialmente de las informaciones que reciba en materia de seguridad y de los datos de carácter personal que deba tratar, investigar o custodiar, y no podrá facilitar datos de dichos hechos más que a las personas que les hayan contratado y a los órganos judiciales y policia-

les competentes para el ejercicio de sus funciones.

### II. Principios Éticos Profesionales.

a. Proteger y respetar el libre ejercicio de los derechos y libertades de todas las personas, así como su dignidad y su integridad.

b. Cumplir las órdenes tanto de los superiores como de los clientes, siempre que se ajusten a los criterios de legalidad y ética profesional. Oponiéndose a realizar aquellas que puedan vulnerar derechos fundamentales o las leyes establecidas.

c. Evitar toda discriminación por razón de raza, sexo, edad, etnia, religión, creencias, ideología, discapacidad o cualquier otra de similares naturalezas.

d. Eficacia en el desempeño de las funciones y tomar conciencia del servicio que se presta al cliente y a la sociedad.

e. Mantener una buena coordinación y cooperación entre empresa, personal de seguridad y cliente.

f. Veracidad y exactitud en la confección de informes o cualquier documento de esta índole.

g. Mantenerse actualizado y reciclado en todo lo concerniente para mantener un alto grado de competitividad profesional. Siendo esto un deber y un derecho del profesional de seguridad.

h. Participar y contribuir activamente en la creación de condiciones de trabajo seguras en cuestión de riesgos laborales.

i. Observará y mantendrá en todo momento normas de conducta personal que contribuyan a la dignificación del colectivo de seguridad privada y del servicio que presta.

j. Mantener una actitud crítica y constructiva hacia la propia actuación profesional para garantizar un constante perfeccionamiento. ●

Fotos: Archivo

**TABLAS COMPARATIVAS DE PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN BÁSICOS**

## 1. Adecuación al ordenamiento jurídico.

<b>Seguridad Pública</b>	a) Ejercer su función con absoluto respeto a la Constitución y al resto del ordenamiento jurídico.
<b>Seguridad Privada</b>	1. Legalidad, y, en consecuencia, en las actividades de seguridad e investigación privada sólo emplearán medios y acciones conforme al ordenamiento jurídico vigente.
<b>Seguridad Pública</b>	a) Actuar en el cumplimiento de sus funciones, con absoluta neutralidad política e imparcialidad y, en consecuencia, sin discriminación alguna por razón de raza, religión u opinión.
<b>Seguridad Privada</b>	5. Corrección, desarrollando una conducta profesional irreprochable, especialmente en el trato con los ciudadanos, evitando todo tipo de abuso y arbitrariedad o violencia
<b>Seguridad Pública</b>	a) Actuar con integridad y dignidad. En particular, deberán abstenerse de todo acto de corrupción y oponerse a él resueltamente.
<b>Seguridad Privada</b>	2. Integridad, cumpliendo diligentemente los deberes profesionales oponiéndose a todo acto de corrupción. 3. Dignidad, mediante el recto ejercicio de sus atribuciones.
<b>Seguridad Pública</b>	e) Colaborar con la Administración de Justicia y auxiliarla en los términos establecidos en la Ley.
<b>Seguridad Privada</b>	8. Colaboración con las fuerzas y Cuerpos de Seguridad, debiendo observar siempre las instrucciones policiales concretas sobre el objeto de su protección o investigación, en función de los medios de que disponga. 9. El personal de seguridad privada ejercerá la colaboración ciudadana comunicando a los cuerpos policiales competentes las informaciones relevantes para la seguridad ciudadana y la prevención del delito que conozca.

## 2. Trato correcto en las relaciones con la comunidad.

<b>Seguridad Pública</b>	a) Impedir, en el ejercicio de su actuación profesional, cualquier práctica abusiva, arbitraria o discriminatoria que entrañe violencia física o moral.
<b>Seguridad Privada</b>	5. Corrección, desarrollando una conducta profesional irreprochable, especialmente en el trato con los ciudadanos, evitando todo tipo de abuso y arbitrariedad o violencia
<b>Seguridad Pública</b>	b) Observar en todo momento un trato correcto y esmerado en sus relaciones con los ciudadanos, a quienes procurarán auxiliar y proteger, siempre que las circunstancias lo aconsejen o fueren requeridos para ello. En todas sus intervenciones, proporcionarán información cumplida, y tan amplia como sea posible, sobre las causas y finalidades de las mismas.
<b>Seguridad Privada</b>	4. Protección, que implica desarrollar efectivamente sus responsabilidades para conseguir los niveles de seguridad establecidos, sin permitir ninguna forma de inhibición en su función de evitar hechos ilícitos o peligrosos. 5. Corrección, desarrollando una conducta profesional irreprochable, especialmente en el trato con los ciudadanos, evitando todo tipo de abuso y arbitrariedad o violencia.
<b>Seguridad Pública</b>	c) En el ejercicio de sus funciones deberán actuar con la decisión necesaria y sin demora cuando ello dependa evitar un daño grave, inmediato e irreparable; rigiéndose al hacerlo por los principios de congruencia, oportunidad y proporcionalidad en la utilización de los medios a su alcance.
<b>Seguridad Privada</b>	4. Protección, que implica desarrollar efectivamente sus responsabilidades para conseguir los niveles de seguridad establecidos, sin permitir ninguna forma de inhibición en su función de evitar hechos ilícitos o peligrosos. 6. Congruencia, por cuyo principio se aplicarán medidas de seguridad proporcionadas y adecuadas a los riesgos que se trata de proteger. 7. Proporcionalidad en el uso de las técnicas y medios de defensa de dotación.

<b>Seguridad Pública</b>	d) Solamente deberán utilizar las armas en las situaciones que exista un riesgo racional grave para su vida, su integridad física o las de terceras personas, o aquellas circunstancias que puedan suponer un grave riesgo para la seguridad ciudadana y de conformidad con los principios a que se refiere el apartado anterior.
<b>Seguridad Privada</b>	4. Protección, que implica desarrollar efectivamente sus responsabilidades para conseguir los niveles de seguridad establecidos, sin permitir ninguna forma de inhibición en su función de evitar hechos ilícitos o peligrosos. 6. Congruencia, por cuyo principio se aplicarán medidas de seguridad proporcionadas y adecuadas a los riesgos que se trata de proteger. 7. Proporcionalidad en el uso de las técnicas y medios de defensa de dotación.

3. Tratamiento de detenidos.

<b>Seguridad Pública</b>	f) Velarán por la vida e integridad física de las personas a quienes detuvieren o que se encuentren bajo su custodia y respetarán el honor y la dignidad de las personas.
<b>Seguridad Privada</b>	4. Protección, que implica desarrollar efectivamente sus responsabilidades para conseguir los niveles de seguridad establecidos, sin permitir ninguna forma de inhibición en su función de evitar hechos ilícitos o peligrosos. 5. Corrección, desarrollando una conducta profesional irreprochable, especialmente en el trato con los ciudadanos, evitando todo tipo de abuso y arbitrariedad o violencia.

4. Secreto profesional

<b>Seguridad Pública</b>	Deberán guardar riguroso secreto respecto a todas las informaciones que conozcan por razón o por ocasión del desempeño de sus funciones. No estarán obligados a revelar las fuentes de información salvo que el ejercicio de sus funciones o las disposiciones de la Ley les impongan actuar de otra manera.
<b>Seguridad Privada</b>	10. El personal de seguridad privada guardará rigurosa reserva profesional sobre los hechos que conozca en el ejercicio de sus funciones, especialmente de las informaciones que reciba en materia de seguridad y de los datos de carácter personal que deba tratar, investigar o custodiar, y no podrá facilitar datos de dichos hechos más que a las personas que les hayan contratado y a los órganos judiciales y policiales competentes para el ejercicio de sus funciones.

## BIBLIOGRAFÍA

•Asamblea General de las Naciones Unidas. Resolución 34/169 de 1979, Código de conducta para funcionarios encargados de hacer cumplir la ley. Resoluciones aprobadas sobre la base de los informes de la Tercera Comisión, de 8 de febrero de 1980, pp.215-217.

En la página de General Assembly <<http://daccess-ods.un.org/TMP/6931540.36998749.html>>

•Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa. Resolución 690 (1979), de 8 de mayo. Declaración sobre la policía: textos aprobados por la Asamblea Parlamentaria. Consejo de Europa. Comisión de cuestiones jurídicas.

•Consejo de Europa. Recomendación Rec. (2001) 10 y Memorandum Explicativo, Aprobado por el Comité de Ministros del Consejo de Europa el 19 de septiembre de 2001. Council of Europe.

•España. Ley Orgánica 2/1986, de 13 de marzo, de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad. Boletín Oficial del Estado, de 14 de marzo de 1986, núm. 63, pp.9604-9616.

•España. Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal. Boletín Oficial del Estado, de 24 de noviembre de 1995, núm. 281, pp. 33987- 34058.

•España. Ley 5/2014, de 4 de abril, de Seguridad Privada. Boletín Oficial del Estado, 5 de abril de 2014, núm. 83, pp.28975-29024.

•España. Real Decreto 2364/1994, de 9 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad Privada. Boletín Oficial de estado, 10 de enero de 1995, núm. 8, pp.779-815.

•España. Orden INT/314/2011, de 1 de febrero, sobre empresas de seguridad privada. Boletín Oficial del Estado, de 18 de febrero de 2011, núm.42, pp.18333-18347.

ENCUENTRO ORGANIZADO POR TECNIFUEGO-AESPI EN BARCELONA

# El *Día del Foc* fijó el debate en la inspección de la SCI

## La jornada abordó «La instalación y mantenimiento en Seguridad contra Incendios»

Bajo el título «La instalación y el mantenimiento en Seguridad contra Incendios», TECNIFUEGO-AESPI organizó el *Día del Foc*, la jornada emblemática del sector de Seguridad contra Incendios en Cataluña, en la que colaboran la Generalitat de Cataluña y el Ayuntamiento de Barcelona.

**D**URANTE la inauguración y bienvenida, Manel Pardo, director de Prevención y Extinción de Incendios del Ayuntamiento de Barcelona, agradeció la organización de este tipo de jornadas que ponen al día los conocimientos y sensibilizan sobre los temas más polémicos en seguridad contra incendios. Además, comentó la importancia de la inspección para que las instalaciones cumplan los requisitos legales. Vicente Mans, presidente de TECNIFUEGO-AESPI, informó de las actividades principales de la Asociación, los trabajos emprendidos y la evolución del sector. En este sentido, hizo hincapié en la importancia de la actualización de la normativa y la inspección de las instalaciones para que todo el proceso de seguridad sea óptimo.

A continuación, se presentó la «Guía para la validación documental de materiales, productos, equipos y sistemas contra incendios», una iniciativa desarrollada por el Clúster de Seguridad contra Incendios (SCI), de la que Elías López, miembro del Clúster y de TECNIFUEGO-AESPI, dio detallada información, entregando a los asistentes el

documento explicativo. El objetivo de la guía es establecer un procedimiento que facilite la justificación y validación documental de los materiales y productos de SCI, integrando los documentos oficiales ya existentes.

La siguiente ponencia trató sobre una «Introducción al concepto BIM», cuya explicación corrió a cargo de Ferrán Bermejo, director técnico de Itec. El ponente explicó este nuevo concepto como una gran construcción virtual de un edificio donde se agrupa la base de datos gráfica total. BIM se basa en

tres conceptos: 1) trabajo colaborativo de todos los agentes, 2) estructuración de toda la información: gráfico y metadatos y 3) controlar el ciclo de vida de los materiales.

Tras una pausa, la jornada continuó con el tema del «Registro de empresas de protección pasiva contra incendios», Jordi Bolea, coordinador del Comité de Productos de Protección Pasiva de TECNIFUEGO-AESPI, basó su intervención en la necesidad de mejorar y armonizar las competencias profesionales. En este sentido adelantó el proyecto de un certificado de instalador de protección pasiva, una iniciativa de TECNIFUEGO-AESPI. Este certificado contará con la validación de un organismo de control independiente que garantice el cumplimiento de todos los requisitos legales por parte de la empresa que lo solicita.





## «El tema central del debate giró en torno al retraso en la publicación del nuevo Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios, RIPCI»

Por su parte, Miguel Ángel Fernández, vicecoordinador del Comité de Instalación, Mantenimiento e Ingeniería de Sistemas y Equipos de TECNIFUEGO-AESPI, informó sobre la «Situación actual de la instalación y el mantenimiento en la protección activa» y alertó del peligro que suponen las instalaciones que no cumplen con la normativa. La correcta instalación de los equipos y sistemas de SCI y su posterior mantenimiento son dos premisas básicas para estar seguros en caso de incendio, resaltó.

La jornada finalizó con una animada mesa de debate con el tema central de «La inspección en Seguridad contra Incendios», que fue moderada por Santiago Montero, director del Comité de Ética de TECNIFUEGO AESPI, en la que participaron: Francisco Herranz, director técnico de TECNIFUEGO-AESPI; Joan Pedreny, Bomberos del Ayuntamiento de Barcelona; y Joan Gallart, Bomberos de la Generalitat de Cataluña.

Algunos de los temas planteados en el debate tratados fueron la necesidad de inspección de las instalaciones para garantizar el cumplimiento legislativo y la seguridad de personas y bienes. En Cataluña, algunas de las disposicio-

nes legislativas de SCI, como la Orden 320/2014, recogen los requisitos necesarios, como la emisión de un certificado técnico sobre las medidas de SCI, documentación que se debe presentar, etc. Otras circunstancias que favorecen errores en las instalaciones son las reformas y rehabilitaciones, en cuanto a su adaptación en las medidas de SCI, por ejemplo cambios de uso, interpretación de parámetros, aumento de plantas, incorporación de nuevos trasteros, etc. Y por último, el tema central del debate giró en torno al retraso en la publicación del nuevo Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios, RIPCI. Un tema que lleva preocupando al sector por las repercusiones económicas y de aplicación de las novedades normativas.

El *Día del Foc* es la jornada emblemática del sector de Seguridad contra Incendios de Cataluña. Excelencia, actualidad y relevancia institucional hacen del acto un referente. En esta ocasión, se ha contado con el patrocinio de las empresas asociadas: Colt, Cottés, Rockwool y Viking. ●

Fotos: Tecnifuego-Aespi



## ASOCIACIÓN DE DIRECTIVOS DE SEGURIDAD INTEGRAL (ADSI)

# Asamblea General Ordinaria y Cena Anual ADSI 2015

La Asociación de Directivos de Seguridad Integral, ADSI, celebró en Barcelona su Asamblea General Ordinaria, en el transcurso de la cual se expusieron, entre otros temas, los informes de las distintas Vocalías para, acto seguido, celebrar su cena anual donde se hizo entrega de los Premios ADSI 2015, que pretenden el reconocimiento público de aquellas personas o entidades, privadas o públicas, nacionales o internacionales, relacionadas con la Seguridad Privada o Pública, cuya actuación se haya hecho merecedora de dicha distinción.

**T**RAS aprobarse el acta de la Asamblea General Ordinaria anterior, se procedió a detallar el Informe de Tesorería, informando de las cuentas del pasado año, así como del presupuesto previsto para 2016. A continuación se presentaron los informes de las diferentes Vocalías donde se ofrecieron datos relativos a patrocini-

nios actuales, total de notas informativas, sobre la página web, así como la presencia de ADSI en las redes sociales Twitter y LinkedIn. Además se repasó las visitas institucionales que ADSI había realizado en 2015, así como la asistencia a actos y jornadas de seguridad, además de la totalidad de «Martes con...» celebrados.

Por su parte Francisco Poley, presidente de ADSI, procedió a exponer el Informe de Gestión 2015.

Posteriormente, y en el marco de la Cena Anual 2015, se llevó a cabo la entrega de Premios ADSI 2015, que en esta ocasión han recaído en:

- Premio ADSI en «Agradecimiento a la tarea a favor de la Seguridad», que esta edición recayó en Hamed Mubarak, director de Seguridad del Circuit de Catalunya.

- Premio ADSI en «Reconocimiento a la trayectoria profesional», que le fue concedido a Luis González Hidalgo, secretario general de la Federación Española de Empresas de Seguridad. (FES)

- Premio ADSI en «Reconocimiento a los valores humanos relacionados con la Seguridad», que se le otorgó a Desiderio Lázaro Rueda, Cabo Mayor de la Guardia Civil, por su trabajo me-



Francisco Poley. Presidente de ADSI.



ritorio y su acción de rescate y auxilio a una mujer semiinconsciente que estaba dentro del cauce del río Carrión (Palencia).

– Con carácter extraordinario la Junta Directiva de ADSI otorgó un «Premio Especial per als Mossos d'Esquadra en el desè aniversari del desplegament a Barcelona». Premio recogido por Albert Batlle, director general de Policía y Josep Lluís Trapero, Comisari en Cap del Cos de Mossos d'Esquadra.

Tras unas breves palabras de Francisco Poley, presidente de ADSI, quien destacó que «somos la asociación referente del sector en España, y a través de la FEDS en Europa. Este año 2015 ha sido un año muy intenso e importante para ADSI y para el sector, en el que se ha hecho patente el gran reto que debemos afrontar ante las nuevas inseguridades».

«En la Seguridad Privada –añadió– somos cada vez más complementarios y nuestros vínculos con la Seguridad Pública son cada vez más estrechos, esa es la forma desde la que podremos afrontar mejor el futuro como uno solo. Debemos estar preparados para los nuevos retos de futuro que nos esperan, que sin duda serán muchos». ●

TEXTO Y FOTOS: AES/REDACCIÓN.

Premio ADSI en «Agradecimiento a la tarea a favor de la Seguridad», que esta edición recayó en Hamed Mubarak, director de Seguridad del Circuit de Catalunya, que recogió el galardón de manos de Pedro Cartañá, secretario de ADSI.



Con carácter extraordinario la Junta Directiva de ADSI otorgó un «Premio Especial per als Mossos d'Esquadra en el desè aniversari del desplegament a Barcelona». Premio recogido por Albert Batlle, director general de Policía y Josep Lluís Trapero, comisari en Cap del Cos de Mossos d'Esquadra. Francisco Poley, presidente de ADSI entregó el galardón.



Premio ADSI en «Reconocimiento a los valores humanos relacionados con la Seguridad» que se le otorgó a Desiderio Lázaro Rueda, Cabo Mayor de la Guardia Civil. Premio que fue entregado por Miguel E. Arredonda, vicepresidente 1 de ADSI.

Premio ADSI en «Reconocimiento a la trayectoria profesional» que le fue concedido a Luis González Hidalgo, secretario general de la Federación Española de Empresas de Seguridad, entregado por Francisco Javier Ruiz, vicepresidente 2 de ADSI.



## José Manuel Prada, designado director de Seguridad de SENER

**S**ENER ha incorporado a su departamento Corporativo de Seguridad, como director del mismo, a José Manuel Prada, experto en inteligencia y seguridad de larga trayectoria en diferentes instituciones.

Coronel del Cuerpo General de las Armas, con especialidad en Artillería, y profesor de Educación Física y de Tiro, José Manuel Prada cuenta con un Curso Superior de Inteligencia y con el título de director de Seguridad por ICADE. En su trayectoria profesional ha ocupado, durante doce años, diversos cargos relacionados con la inteligencia económica y, durante nueve años, el puesto de responsable de seguridad en distintos organismos del Ministerio de Defensa y de Presidencia del Gobierno de España. Antes de su incorporación a SENER, entre 2011 y 2015, fue consejero en la embajada española en Brasil, ubicada en Brasilia.

En SENER, José Manuel Prada tiene



como reto garantizar la seguridad y privacidad de la información, así como proteger a las personas de SENER que trabajan en sus oficinas, proyectos y obras en todo el mundo. Para lograr este cometido va a contar con el equipo de profesionales del departamento Corporativo de Seguridad de SENER, con más de 10 años de experiencia.

## ACAES: nueva Junta de Gobierno

**L**A Asociación Catalana de Empresas de Seguridad (ACAES) celebró el pasado mes de noviembre la Asamblea General Extraordinaria para elección de la Junta de Gobierno de la Asociación. Por unanimidad de los socios asistentes, quedó elegida la Junta Directiva, con los miembros y cargos que se indican a continuación:

**PRESIDENTE:** Gonzalo Castro Mata.  
Casmár Electrónica, S.A.

**VICEPRESIDENTE:**

–Tesorero

Jesús Ferreira Sánchez  
PYC Seguridad Cataluña, S.A.

**SECRETARIO**

–Vocalía de Instalaciones

Jose Mulero Mon  
Protección e Imagen, S.A.

–Vocalía de CRA

Jordi Oliver  
Recepción y Control de Alarmas,  
S.A.

–Vocalía de Formación, Nuevas Tecnologías y Procesos

Borja Rodés  
VSS Global Security Solutions S-L

–Vocalía de Instalaciones

Joaquim Formentí  
Bifor Seguretat, S.L.

Christian Colombon  
SEVIP, S.A.

–Vocalía de Convenio Laboral

## Hikvision alcanza el segundo puesto en «Security 50» en 2015, según la revista A&S

Hikvision, especialista mundial en CCTV, ha conseguido llegar a la segunda posición en el mercado de la seguridad global en el ranking anual de la revista A&S en su edición de 2015. Con el enorme incremento del 57,5% en sus ingresos respecto al año anterior, Hikvision alcanza el segundo puesto después de haber subido al tercero en 2014 y al cuarto en 2013.

«Estamos muy contentos y orgullosos de ser reconocidos de nuevo por “Security 50” como una de las empresas líderes en la Industria de la Seguridad» comenta Cynthia Ho, vicepresidenta de Hikvision. «Es un sobresaliente esfuerzo realizado por todo el equipo de Hikvision que hace

posible otro año de extraordinario crecimiento para la compañía, demostrando con ello nuestra continua dedicación a la innovación y a la excelencia y, como consecuencia, el prosperar rápidamente en mercados emergentes».

«Con la creciente expansión de nuestra presencia global, en Hikvision somos conscientes de la importancia del servicio y apoyo local que debemos trasladar a nuestros usuarios y socios. Por lo tanto, vamos a hacer todo lo posible para continuar demostrando, aún con mayor intensidad, nuestro compromiso con cada mercado regional a largo plazo».

- Fernando Ricondo Salvarrey  
GRUPO EME
- Vocalía de Vigilancia  
Josep Roset  
Metrópolis Seguridad y Protección,  
S.L.
- Vocalía de Girona  
Alexandra Serra Angelats  
Comunicacions i Seguretat Serrra,  
S.A.
- Vocalía de Tarragona  
Josep García-Saavedra Arasa  
Segur Mon, S.L.
- Vocalía de Lleida  
Juan Vilanova Plana  
Phoenix Vigilancia y Seguridad, S.A.

## RISCO Group Iberia se hace cargo de la región de latinoamérica

**R**ISCO Group, proveedor especialista de soluciones integradas de seguridad, cambia su estructura en la región de Latinoamérica y pasa a depender de la oficina de Iberia.

Borja García-Albi ha sido nombrado vicepresidente para Iberia y Latinoamérica, y Alberto Martín de los Santos desempeñará las funciones de Technical Services director para Iberia y Latinoamérica, con el objetivo de impulsar el crecimiento del negocio en dicha zona. Borja García-Albi, que actualmente ocupa el puesto de Country Manager, tendrá el cometido de impulsar e im-



## Cuarta edición del Dia Català de la Seguretat Privada

El pasado 18 de diciembre de 2015 se celebró en el auditorio del Complejo Central de la PG-ME una nueva edición del Dia Català de la Seguretat Privada, presidido por el conseller d'Interior de la Generalitat de Catalunya, el Honorable Jordi Jané, y con la participación del director general d'Administració de Seguretat, Jordi Jardí, el director general de la Policia, Albert Batlle, y el comisario jefe, Josep Lluís Traperó, entre otras autoridades.

La finalidad del Dia Català de la Seguretat Privada es reconocer la tarea realizada por los profesionales de la seguridad privada que, durante el año anterior, han destacado en el cumplimiento de sus funciones y especialmente en la colaboración con las administraciones públicas y con las fuerzas y cuerpos de seguridad en el ámbito territorial de Catalunya, así como a otras personas, entidades jurídicas y colectivos específicos que se distinguen por sus contribuciones en el ámbito de los servicios privados de seguridad en Catalunya.

El Dia Català de la Seguretat Privada fue instaurado a raíz de la entrada en vigor de la Orden INT/52/2011, de 30 de marzo, por la cual se aprueba el procedimiento para la concesión de menciones en el ámbito de la seguridad privada en Catalunya. Durante la

edición de este año se ha destacado la celebración del 20 aniversario de la asunción de las competencias ejecutivas de la Generalitat en materia de seguridad privada.

Durante el acto se hizo la entrega de 4 condecoraciones honoríficas (2 a vigilantes de seguridad y 2 a directores de seguridad), 31 distinciones honoríficas (19 a vigilantes de seguridad, 10 a directores de seguridad y miembros del departamento de seguridad, 1 a un detective privado, 1 a uno guarda rural), 8 placas de honor (5 a instituciones y 3 a una personas físicas) y 4 diplomas a empresas de seguridad.

El conseller d'Interior, Jordi Jané, destacó que «son momentos difíciles en el ámbito de la seguridad en que hay nuevas amenazas como el terrorismo yihadista que nos ha puesto en posición de más alerta todavía». «Estamos activados de manera más intensa en todo el ámbito de la seguridad pública, pero tenemos que hacer un reconocimiento también a la tarea complementaria de la seguridad privada que, en determinados sectores, están siempre presentes en muchos de ellos estratégicos y en la vertiente de infraestructuras críticas importantes». El conseller insistió al decir que «necesitamos trabajar todos a una y mano extendida también con el sector de la seguridad privada».



plantar la tecnología cloud en las CRA de Latinoamérica como cimiento para el crecimiento en dicha región. Además, también se contará con el apoyo técnico por parte de Alberto Martín de los Santos, que actualmente ocupaba el puesto de Technical Manager.

Con este cambio, RISCO Group conseguirá un mayor acercamiento al negocio de sus clientes de dichas regiones enfocándose en el crecimiento, apoyo y mejora del mismo.

## I Congreso Nacional de Formación Reglada en Seguridad Privada

La seguridad privada tiene una cita con el I Congreso Nacional de Formación Reglada en Seguridad Privada que se celebrará en Ourense del 9 al 11 de marzo.

La Asociación Nacional de Profesores Acreditados de Seguridad Privada, ANPASP, es la entidad organizadora de este evento que tiene como lema «Cultura de Seguridad, Formación e Información. Un Proyecto Compartido».

El objetivo de este evento es definir el futuro de la formación en el sector, como conjunto y segmentado en sus distintos actores: personal operativo, directores y jefes de seguridad, o detectives privados.

También quiere convertirse en punto de encuentro para los profesionales docentes de la seguridad privada, conocer sus inquietudes y propuestas, y buscar su apoyo en pro de la puesta en valor y dignificación de un sector en auge y de gran futuro, que crea cada vez más puestos de trabajo.

Más información en <http://www.congresoformacionseguridadprivada.es/congreso>

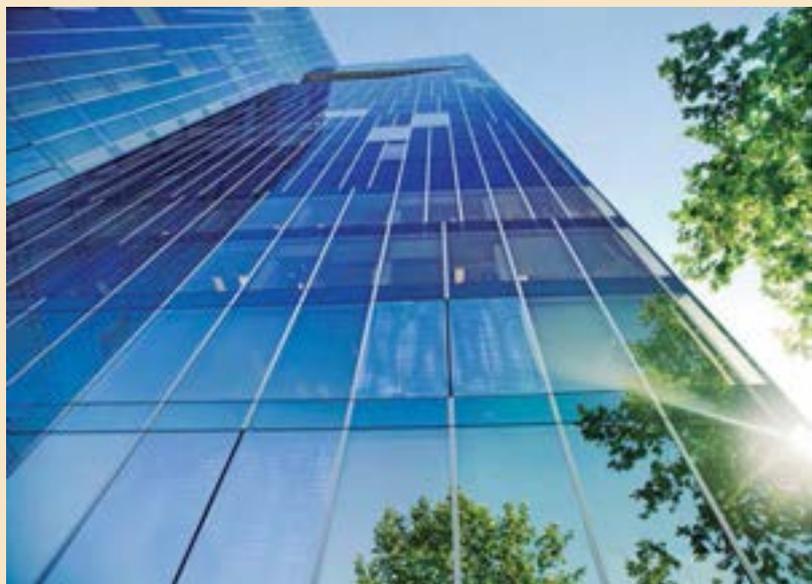
## Tesa ASSA ABLOY publica en su web el impacto medioambiental de sus productos

Simplemente con entrar en la URL [www.tesa.es/epd](http://www.tesa.es/epd), es posible acceder a las EPDs (Declaraciones Ambientales de Producto) de los modelos dispositivos antipánico Quick y Lite, y los productos de la gama de control de accesos SMARTair™ como la manilla electrónica, el cilindro pomo, el actualizar y el lector mural. Todos ellos han sido analizados, medioambientalmente, desde la materia prima, fabricación, logística, impacto durante su uso hasta el fin de su vida útil, así como sus posibilidades de reciclaje.

El resultado de este seguimiento queda reflejado en estas EPDs, documentos basados en normas reconocidas internacionalmente (ISO 14025 y EN 15804) que recogen una información veraz –contrastada de forma independiente por el Institut Bauen und Umwelt– sobre la influencia que tienen dichos productos sobre el medio ambiente.

El objetivo de esta iniciativa es ayudar a los usuarios a tomar decisiones de compra responsable, poder evaluar los productos que ya tienen en uso, además de mostrar la sensibilidad ecológica de TESA ASSA ABLOY, una empresa que integra la transparencia y la sostenibilidad dentro de su cultura corporativa.

Este hito coincide con el 75 aniversario de la compañía que, de esta manera, da un paso más en su compromiso con la sostenibilidad. Ya a lo largo de su historia, TESA ASSA ABLOY ha ido reduciendo el impacto medioambiental generado por su actividad y ha desarrollado e implementado distintas estrategias para minimizar este impacto en toda su cadena de valor: la fabricación, la innovación, la obtención de recursos, el desarrollo de los empleados, la distribución de sus productos/soluciones y la relación con sus clientes y proveedores.



## Visiotech: nueva cerradura inteligente biométrica y autónoma, Anviz L100K



Con la nueva cerradura inteligente Anviz L100K la tecnología de identificación por huella dactilar se aplica a las puertas de paso con una instalación sencilla y totalmente autónoma. La identificación se realiza por huella dactilar o código PIN y admite hasta 99 usuarios.

Totalmente autónoma, la gestión de altas/bajas se realiza en la propia cerradura desde la parte interior (zona segura) por medio de los usuarios administradores (hasta 4).

Tiene código de seguridad que bloqueará el teclado automáticamente du-

rante 12 segundos si la contraseña se introduce de forma incorrecta tres veces.

Dispone de función «modo paso» para dejar la puerta abierta cuando no se requiera identificación, (despachos, zonas de público, salas de conferencia, aulas...) retornando al modo normal de forma directa y sencilla.

Sin necesidad de software ni instalación cableada, esta práctica cerradura de control de acceso, permite la instalación en puertas de madera estándar de grosor 30 a 60mm.

Utiliza 4 pilas AA, su bajo consumo le proporciona una autonomía de más de 5000 aperturas, con aviso de baterías bajas con una reserva de 500 aperturas.

Conexión para pila de 9v (petaca) en la parte externa para alimentación de emergencia, y bombillo de emergencia con 3 llaves mecánicas.

Incluye cerradura de resbalón estándar

con cuadradillo de 8mm y juego de manillas reversibles para mano izquierda y derecha.

Desde el interior la cerradura tiene salida libre anti-pánico.

Esta cerradura se distribuye en España a través de Visiotech ([www.visiotech.es](http://www.visiotech.es)).



## ATA 98 Seguridad continúa innovando el mercado de la vídeo vigilancia

ATA98 Seguridad afianza su compromiso en el mercado de la seguridad presentando el nuevo sistema universal de alta definición AHD.

El sistema AHD, irrumpe con fuerza en el mercado de la seguridad, acaparando las portadas y comentarios de los asistentes a la mayor feria de seguridad a nivel mundial (CPSE).

Un protocolo de transmisión totalmente abierto, que, permite integrar en el mismo sistema, cámaras analógicas, cámaras AHD y cámaras IP.

ATA98 Seguridad introduce esta gama de producto a su catálogo, presentando cámaras AHD con doble tecnología integrada en el núcleo de las cámaras (CVBS + AHD), permitiéndolas trabajar en sistemas analógicos y en sistemas AHD. De esta manera, permite a los instaladores de seguridad, poder ir realizando el cambio de sistemas analógicos a Alta Definición paulatinamente, sin necesidad de cambiar todos los elementos del sistema obligatoriamente. Los nuevos grabadores AHD, vienen con tecnología trípida integrada desde la gama estándar y con grabación en Alta Definición a tiempo real en todos sus canales.

Gracias a la investigación y al estudio de mercado internacional, ATA98 Seguridad facilita la tecnología más puntera del sector de la vídeo vigilancia, aportando al mercado la tecnología AHD y en un futuro a muy corto plazo, ampliando su gama de producto con novedades que revolucionarán el sector de la seguridad.



## Axis Communications: cámara de red térmica tipo bullet para exterior

Axis Communications, especialista mundial en vídeo en red, ha presentado un nuevo miembro de la familia Q de cámaras térmicas fijas, la cámara de red térmica AXIS Q1941-E. Se trata de una asequible cámara IP tipo bullet diseñada para la detección en condiciones difíciles durante las 24 horas del día. Puede utilizarse en exteriores y está lista para funcionar desde el primer minuto. Es ideal para la protección perimetral de instalaciones donde la detección temprana de intentos de intrusión es de vital importancia. La AXIS

Q1941-E ofrece una resolución térmica de 384 x 288 y un excelente contraste de imagen para garantizar una detección fiable y una verificación rápida. Y si a todo esto le añadimos las prestaciones siguientes, la AXIS Q1941-E es el modelo de referencia de la serie AXIS Q19:

- La cámara puede integrarse fácilmente con otros dispositivos de seguridad IP y con aplicaciones de otros proveedores.
- La estabilización de imagen electrónica (EIS) garantiza la calidad de



imagen en la visualización en directo con la cámara montada en lugares inestables, ya que las vibraciones dejan de ser un problema.

- Con la tecnología Zipstream de Axis, se descartan las áreas sin movimiento y la cámara enfoca solo las partes de la imagen donde se registra movimiento.

## Dahua: serie de cámaras de red térmicas inteligentes

Dahua Technology, fabricante de referencia mundial de productos de videovigilancia con sede en Hangzhou, China, ha presentado la serie de cámaras térmicas inteligentes para ofrecer una calidad de imagen superior y funciones avanzadas para perímetros, industria eléctrica, fabricación de aplicaciones de seguridad. La serie de cámaras está diseñada para encontrar fuentes de calor, capaces de ofrecer imágenes muy detalladas y un amplio conjunto de características.

La nueva familia de cámaras térmicas de red inteligentes Dahua incluye cámara térmica híbrida PTZ, cámara domo de velocidad híbrida, cámara bullet térmica y cámara domo térmica, todas ellas equipadas con una variedad de funciones inteligentes. Las cámaras térmicas inteligentes disponen de sensor de primera categoría que es capaz de detectar pequeñas diferencias de temperatura. Estas cámaras pueden lograr una mayor precisión en la detección y son capaces de funcionar en completa oscuridad y con condiciones climáticas adversas. Las cámaras combinan inteligencia, eficiencia y alto rendimiento, tales como la detección inteligente, análisis inteligente, percepción inteligente, seguimiento inteligente y control inteligente.

Las cámaras de red térmicas inteligentes pueden determinar con precisión la temperatura del objeto y de la distribución de la temperatura, incluso en objetos pequeños y rápidos en movimiento. Esas cámaras son excelentes para la detección de fugas de agua detrás de una pared, una persona

escondida entre los arbustos en la noche, o identificar a los pasajeros que pasan con fiebre en un puesto de control.

La cámara PTZ de red híbrida térmica Dahua es una combinación profesional de una cámara visual con max integrado 40x zoom óptico y una cámara térmica, perfectamente sincronizada en los movimientos de giro e inclinación. Dahua también proporciona software y accesorios, incluyen smart PSS, NVR y DMSS para trabajar juntos y satisfacer las necesidades individuales de la industria del transporte, la industria de la energía, las fronteras y la vigilancia costera y otras aplicaciones especiales.

Familia de cámaras de red térmicas inteligentes Dahua:

- Cámara PTZ Térmica Híbrida PT8320/8620.
- Cámara Domo Híbrida Térmica SD8320/8620(-T)
- Cámara Bullet Térmica BF5300/5600.
- Cámara Domo Térmica SD5300/SD5600.



# ÍNDICE

## MATERIALES, EQUIPOS Y SISTEMAS DE SEGURIDAD

- ALARMA Y CONTROL
- BLINDAJES, PRODUCTOS
- CALZADO DE SEGURIDAD
- CENTRALIZACION DE ALARMAS
- COMUNICACIONES
- CONTROL DE ACCESOS. ACTIVO
- CONTROL DE ACCESOS. PASIVO
- DETECCIÓN DE EXPLOSIVOS
- DETECCION DE MATERIALES Y OBJETOS
- EQUIPOS DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL
- EVACUACIÓN Y SEÑALIZACIÓN
- EXTINCIÓN DE INCENDIOS
- ILUMINACION DE SEGURIDAD
- INFORMÁTICA DE SEGURIDAD
- MATERIAL POLICIAL
- PROTECCION CONTRA EXPLOSIONES
- PROTECCION CONTRA INCENDIOS. ACTIVA
- PROTECCION CONTRA INCENDIOS. PASIVA
- PROTECCION CONTRA INTRUSION. ACTIVA
- PROTECCION CONTRA INTRUSION. PASIVA
- PROTECCION CONTRA CONTAMINACION
- PROTECCION CONTRA ROBO Y ATRACO. ACTIVA
- PROTECCION CONTRA ROBO Y ATRACO. PASIVA
- PROTECCION CONTRA VANDALISMO
- PROTECCION DE LA INFORMACION. SEGURIDAD DOCUMENTAL
- PROTECCION PERSONAL
- SANIDAD
- SEGURIDAD LABORAL
- SEGURIDAD VIAL
- VEHICULOS BLINDADOS
- VEHICULOS CONTRA INCENDIOS
- VIGILANCIA POR TELEVISION
- VARIOS. SEGURIDAD ACTIVA
- VARIOS. SEGURIDAD PASIVA

## SERVICIOS DE SEGURIDAD

- APLICACIONES INFORMATICAS
- ASOCIACIONES
- CENTRALES DE RECEPCION Y CONTROL
- CUSTODIA DE VALORES
- EVENTOS DE SEGURIDAD
- FORMACION DE SEGURIDAD
- INGENIERIA Y CONSULTORIA
- INSTALACION
- INVESTIGACION PRIVADA
- MANTENIMIENTO DE SISTEMAS
- MENSAJERIA Y TRANSPORTE
- ORGANIZACION Y GESTION
- PUBLICACIONES Y AUDIOVISUALES
- VIGILANCIA Y CONTROL
- TRANSPORTE DE FONDOS Y VALORES
- VARIOS. SERVICIOS DE SEGURIDAD

## ALARMA Y CONTROL



**Techco Security**  
C/ Barbadillo 7  
28042 Madrid  
+34 91 312 77 77  
www.techcosecurity.com  
tcs@techcosecurity.com



**GAROTECNIA**  
Valdelaguna, 4 local 3  
28909 Getafe (Madrid)  
Tel.: 916 847 767 - Fax: 916 847 769  
garotecnia@garotecnia.com  
www.garotecnia.com  
Autorizada por la D.G.P. con el nº 2.276



**Tyco Integrated Fire & Security**  
Edificio Ecu-I  
Ctra. de La Coruña, km 23,500  
28290 Las Rozas (Madrid)  
Tel.: 902 444 440 - Fax: 91 631 39 78  
www.tyco.es



San Fructuoso, 50-56 - 08004 Barcelona  
Tel.: 934 254 960\* - Fax: 934 261 904  
Madrid: Matamorosa, 1 - 28017 Madrid  
Tel.: 917 544 804\* - Fax: 917 544 853  
Sevilla: Tel.: 954 689 190\* - Fax: 954 692 625  
Canarias: Tel.: 928 426 323\* - Fax: 928 417 077  
Portugal  
Rua Ilha da Madeira, 13 A  
Olival Basto 2620-045 Odivelas (Lisboa)  
Tel.: 219 388 186\* - Fax: 219 388 188  
www.bydemes.com



## INSTALACIONES A SU MEDIDA

Antoñita Jiménez, 25  
28019 Madrid  
Tel.: 91 565 54 20 - Fax: 91 565 53 23  
seguridad@grupoaguero.com  
www.grupoaguero.com



Central Receptora de Alarmas/Videovigilancia  
Autorizada por la D.G.P. con el nº. 729  
Avda de Olivares 17 - Plg. Industrial PIBO  
41110 Bollullos de la Mitación (Sevilla)  
Tlfno. 902194814 - 954108887  
Fax: 954002319  
gerencia@gruporomade.com  
SERVICIOS EN TODA ESPAÑA



Accesos CCTV Incendio Intrusión  
Oficina Central:  
Maresme, 71-79 · 08019 Barcelona  
Fax 933 518 554  
902 202 206 www.casmar.es

## COMUNICACIONES



**PIHERNZ**  
Doctor Ramón Solanich  
i Riera 13-15  
08905 L'Hospitalet-BCN  
Tel. 93 334 88 00\*  
comercial@pihernz.es  
www.pihernz.com

## CONTROL DE ACCESOS ACTIVO



**TALLERES DE ESCORIAZA, S. A. U.**  
Barrio de Ventas, 35  
E-20305 Irún • SPAIN  
Tel.: +34 943 669 100  
Fax: +34 943 633 221  
tesalocks@tesa.es • www.tesa.es



## Sistemas de seguridad para garajes comunitarios

C Aragón 355 - 08009 Barcelona  
T 934575026  
info@segurparking.com  
www.segurparking-online.com



**SKL Smart Key & Lock**  
Ferrerías 2,  
20500 MONDRAGÓN -SPAIN-  
+34 943 71 19 52  
info@skl.es  
www.skl.es

¿No cree...  
... que debería estar aquí?

El directorio es la zona más consultada de nuestra revista.

**Módulo: 660€/año\***

Más información:  
Tel.: 91 476 80 00  
e-mail: publi-seguridad@epeldano.com  
\* Tarifa vigente 2016



**DIGITEK**  
a member of primion group

**CONTROL DE ACCESO,  
HORARIO, TIEMPO Y PRESENCIA**

C/Samonta 21  
08970 Sant Joan Despí  
Tel.: +34 934774770  
info@primion-digitek.es  
[www.digitek.es](http://www.digitek.es)



**Soluciones integrales en  
control de Accesos  
y seguridad**

Carrer Esperança, 5  
08500 Vic (Barcelona)  
Tel.: 902 447 442  
Fax.: 938 864 500

info@accesor.com  
[www.accesor.com](http://www.accesor.com)



TELECOMUNICACIÓN, ELECTRÓNICA Y  
CONMUTACIÓN

**Grupo Siemens  
Infrastructure & Cities Sector**  
División Building Technologies  
Ronda de Europa, 5  
28760 Tres Cantos - Madrid  
Tel.: +34 91 514 75 00  
Asistencia Técnica: 902 199 029  
[www.tecosa.es](http://www.tecosa.es)



**GRUPO SPEC**

C/ Caballero, 81  
08014 Barcelona  
Tel. 93 247 88 00 • Fax 93 247 88 11  
spec@specsa.com  
[www.grupospec.com](http://www.grupospec.com)



**DORLET S. A. U.**

Parque Tecnológico de Álava  
C/Albert Einstein, 34  
01510 Miñano Mayor - ALAVA - Spain  
Tel. 945 29 87 90 • Fax. 945 29 81 33

e-mail: [comercial@dorlet.com](mailto:comercial@dorlet.com)  
web: <http://www.dorlet.com>



**TARGET TECNOLOGIA, S.A.**

Ctra. Fuencarral, 24  
Edif. Europa I - Portal 1 Planta 3ª  
28108 Alcobendas (Madrid)  
Tel.: 91 554 14 36 • Fax: 91 554 45 89  
info@target-tecnologia.es  
[www.target-tecnologia.es](http://www.target-tecnologia.es)



C/ Alguer nº8 08830 Sant Boi  
de Llobregat (Barcelona)

Tel: +34 93 371 60 25  
Fax:+34 93 640 10 84

[www.detnov.com](http://www.detnov.com)  
info@detnov.com



**BIOSYS**  
(Sistemas de Tecnología Aplicada)

C/ Cinca, 102-104  
08030 BARCELONA  
Tel. 93 476 45 70  
Fax. 93 476 45 71  
[comercial@biosys.es](mailto:comercial@biosys.es) - [www.biosys.es](http://www.biosys.es)



**SETELSA**

Polígono Industrial de Guarnizo - Parcela  
48-C Naves "La Canaluca" 2 y 4  
39611 GUARNIZO-CANTABRIA. ESPAÑA  
Tel.: 942 54 43 54  
[www.setelsa.net](http://www.setelsa.net)



San Fructuoso, 50-56 - 08004 Barcelona  
Tel.: 934 254 960\* - Fax: 934 261 904  
Madrid: Matamorosa, 1 - 28017 Madrid  
Tel.: 917 544 804\* - Fax: 917 544 853  
Sevilla: Tel.: 954 689 190\* - Fax: 954 692 625  
Canarias: Tel.: 928 426 323\* - Fax: 928 417 077

**Portugal**  
Rua Ilha da Madeira, 13 A  
Olival Basto 2620-045 Odivelas (Lisboa)  
Tel.: 219 388 186\* - Fax: 219 388 188  
[www.bydemes.com](http://www.bydemes.com)



San Fructuoso, 50-56 - 08004 Barcelona  
Tel.: 934 254 960\* - Fax: 934 261 904  
Madrid: Matamorosa, 1 - 28017 Madrid  
Tel.: 917 544 804\* - Fax: 917 544 853  
Sevilla: Tel.: 954 689 190\* - Fax: 954 692 625  
Canarias: Tel.: 928 426 323\* - Fax: 928 417 077

**Portugal**  
Rua Ilha da Madeira, 13 A  
Olival Basto 2620-045 Odivelas (Lisboa)  
Tel.: 219 388 186\* - Fax: 219 388 188  
[www.bydemes.com](http://www.bydemes.com)



**OPTIMUS S.A.**

C/ Barcelona 101  
17003 Girona  
T (+34) 972 203 300

info@optimus.es  
[www.optimusaudio.com](http://www.optimusaudio.com)



**GRUPO AGUILERA**

**FABRICANTES DE SOLUCIONES PCI  
DETECCIÓN Y EXTINCIÓN DE INCENDIOS**

**SEDE CENTRAL**  
C/ Julián Camarillo, 26 28037 MADRID  
Tel. 91 754 55 11 • Fax: 91 754 50 98  
[www.aguilera.es](http://www.aguilera.es)

**Delegaciones en:**  
Galicia: Tel. 98 114 02 42 • Fax: 98 114 24 62  
Cataluña: Tel. 93 381 08 04 • Fax: 93 381 07 58  
Levante: Tel. 96 119 96 06 • Fax: 96 119 96 01  
Andalucía: Tel. 95 465 65 88 • Fax: 95 465 71 71  
Canarias: Tel. 928 24 45 80 • Fax: 928 24 65 72  
Portugal: Tel. +351 213 563 295 • Fax: +351 213 563 295



Avda. Roma, 97  
08029 BARCELONA  
Tel.: 93 439 92 44 • Fax: 93 419 76 73

**Delegación Zona Centro:**  
Sebastián Elcano, 32  
28012 Madrid  
Tel.: 902 92 93 84



**COTELSA**

Basauri, 10-12, Urb. La Florida  
Ctra. de La Coruña, Aravaca  
28023 Madrid  
Tel.: 915 662 200 - Fax: 915 662 205  
[cotelsa@cotelsa.es](mailto:cotelsa@cotelsa.es)  
[www.cotelsa.es](http://www.cotelsa.es)



**BOSCH SECURITY SYSTEMS SAU**  
C/ Hermanos García Noblejas, 19  
Edificio Robert Bosch  
28037 - Madrid • Tel.: 902 121 497

**Delegación Este:**  
Plaça Francesc Macià, 14-19  
08902 L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)  
Tel.: 93 508 26 52 • Fax: 93 508 26 21

**Delegación Norte:** Tel.: 676 600 612  
[es.securitysystems@bosch.com](mailto:es.securitysystems@bosch.com)  
[www.boschsecurity.es](http://www.boschsecurity.es)

**Factoría de tratamiento de gases**  
Av. Alfonso Peña Boeuf, 6. P. I. Fin de Semana  
28022 MADRID  
Tel. 91 312 16 56 • Fax: 91 329 58 20

**Soluciones y sistemas:**  
\*\* DETECCIÓN \*\*  
Algorítmica • Analógica • Aspiración • Convencional  
• Monóxido • Oxyreduct® • Autónomos  
• Detección Lineal  
\*\* EXTINCIÓN \*\*  
Agua nebulizada • Fe-13™ • Hfc-227ea • Co<sub>2</sub>



**PEFIPRESA, S. A. U.**  
**INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO**  
**DE SISTEMAS DE SEGURIDAD Y CONTRA**  
**INCENDIOS**  
[www.pefipresa.com](http://www.pefipresa.com)  
**Oficinas en:** A Coruña, Algeciras, Barcelona,  
 Bilbao, Madrid, Murcia, Santa Cruz  
 de Tenerife, Sevilla, Valencia y Lisboa.  
**Atención al cliente:** 902 362 921  
[info.madrid@pefipresa.com](mailto:info.madrid@pefipresa.com)



**BOSCH SECURITY SYSTEMS SAU**  
 C/ Hermanos García Noblejas, 19  
 Edificio Robert Bosch  
 28037 Madrid • Tel.: 902 121 497  
**Delegación Este:**  
 Plaça Francesc Macià, 14-19  
 08902 L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)  
 Tel.: 93 508 26 52 • Fax: 93 508 26 21  
**Delegación Norte:** Tel.: 676 600 612  
[es.securitysystems@bosch.com](mailto:es.securitysystems@bosch.com)  
[www.boschsecurity.es](http://www.boschsecurity.es)

**PROTECCIÓN**  
**CONTRA**  
**INCENDIOS.**  
**PASIVA**



Calle Menéndez Pidal 43  
 Edificio B 2ª planta  
 28036 Madrid  
 Tel. 913 685 120  
[info@solexin.es](mailto:info@solexin.es)  
[www.solexin.es](http://www.solexin.es)



**DICTATOR ESPAÑOLA**  
 Mogoda, 20-24 • P. I. Can Salvatella  
 08210 Barberá del Vallés (Barcelona)  
 Tel.: 937 191 314 • Fax: 937 182 509  
[www.dictator.es](http://www.dictator.es)  
[dictator@dictator.es](mailto:dictator@dictator.es)

**PROTECCIÓN**  
**CONTRA**  
**INTRUSIÓN.**  
**ACTIVA**



San Fructuoso, 50-56 - 08004 Barcelona  
 Tel.: 934 254 960\* - Fax: 934 261 904  
**Madrid:** Matamorosa, 1 - 28017 Madrid  
 Tel.: 917 544 804\* - Fax: 917 544 853  
**Sevilla:** Tel.: 954 689 190\* - Fax: 954 692 625  
**Canarias:** Tel.: 928 426 323\* - Fax: 928 417 077  
**Portugal**  
 Rua Ilha da Madeira, 13 A  
 Olival Basto 2620-045 Odivelas (Lisboa)  
 Tel.: 219 388 186\* - Fax: 219 388 188  
[www.bydemes.com](http://www.bydemes.com)



**ATRAL SISTEMAS**  
 C/ Miguel Yuste, 16 5ª Planta.  
 28037- Madrid  
[www.daitem.es](http://www.daitem.es)



**RISCO Group Iberia**  
 San Rafael, 1  
 28108 Alcobendas (Madrid)  
 Tel.: +34 914 902 133  
 Fax: +34 914 902 134  
[sales@riscogroup.es](mailto:sales@riscogroup.es)  
[www.riscogroup.es](http://www.riscogroup.es)



**BOSCH SECURITY SYSTEMS SAU**  
 C/ Hermanos García Noblejas, 19  
 Edificio Robert Bosch  
 28037 Madrid • Tel.: 902 121 497  
**Delegación Este:**  
 Plaça Francesc Macià, 14-19  
 08902 L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)  
 Tel.: 93 508 26 52 • Fax: 93 508 26 21  
**Delegación Norte:** Tel.: 676 600 612  
[es.securitysystems@bosch.com](mailto:es.securitysystems@bosch.com)  
[www.boschsecurity.es](http://www.boschsecurity.es)



**Honeywell Security España S. A.**  
**Soluciones integradas de intrusión,**  
**video y control de accesos**  
 Avenida de Italia, 7  
 C. T. Coslada  
 28821 Coslada  
 Madrid  
 Tel.: 902 667 800 - Fax: 902 932 503  
[seguridad@honeywell.com](mailto:seguridad@honeywell.com)  
[www.honeywell.com/security/es](http://www.honeywell.com/security/es)



**TECNOALARM ESPAÑA**  
 C/ Vapor, 18 • 08850 Gavà (Barcelona)  
 Tel.: +34 936 62 24 17  
 Fax: +34 936 62 24 38  
[www.tecnoalarm.com](http://www.tecnoalarm.com)  
[tecnoalarm@tecnoalarm.es](mailto:tecnoalarm@tecnoalarm.es)



**VANDERBILT ESPAÑA Y PORTUGAL**  
 Avenida de Monteclaro s/n  
 Edificio Panatec  
 CP 28223, Pozuelo de Alarcón, Madrid  
 Teléfono +34 91 179 97 70  
 Fax +34 91 179 07 75  
[info.es@vanderbiltindustries.com](mailto:info.es@vanderbiltindustries.com)  
[www.vanderbiltindustries.com](http://www.vanderbiltindustries.com)

**PROTECCIÓN**  
**CONTRA ROBO**  
**Y ATRACO.**  
**PASIVA**



**CERRADURAS ALTA SEGURIDAD**  
 Talleres AGA, S. A.  
 C/ Notario Etxagibel, 6  
 20500 Arrasate-Mondragón  
 GUIPÚZCOA (Spain)  
 Tel.: (+34) 943 790 922 • Fax: (+34) 943 799 366  
[talleresaga@aga.es](mailto:talleresaga@aga.es) • [www.aga.es](http://www.aga.es)



**Diid Seguridad Gestión y Logística**  
 Pol. Ind. Mies de Molladar D3  
 39311 CARTES - CANTABRIA  
 Tfno.: 902565733 - FAX: 902565884  
[administracion@diid.es](mailto:administracion@diid.es)  
[www.diid.es](http://www.diid.es)

**TELECOMUNI-**  
**CACIONES**



**La solución de seguridad**  
**M2M definitiva para las**  
**comunicaciones de su CRA**  
 Condesa de Venadito 1, planta 11  
 28027 Madrid  
 T. 902.095.196 • F. 902.095.196  
[comercial@alai.es](mailto:comercial@alai.es) • [www.alaisecure.com](http://www.alaisecure.com)

**VIGILANCIA**  
**POR**  
**TELEVISIÓN**



**HIKVISION SPAIN**  
 C/ Almazara 9  
 28760- Tres Cantos (Madrid)  
 Tel. 917 371 655  
 Fax. 918 058 717  
[info.es@hikvision.com](mailto:info.es@hikvision.com)  
[www.hikvision.com](http://www.hikvision.com)


**Samsung Techwin Europe Ltd**

P. E. Omega - Edificio Gamma  
Avenida de Barajas, 24 Planta 5 Oficina 5  
28108 Alcobendas (Madrid)  
Tel.: 916 517 507

STESecurity@samsung.com  
www.samsungcctv.com



C/ Aragoneses, 15  
28100 Alcobendas, Madrid  
Tlf. 902 902 337

seguridad@eeteuroparts.es  
www.eeteuroparts.es



A Western Digital® Company

**WD ESPAÑA**  
4 boulevard des Iles  
92130 Issy les Moulineaux · Francia  
florence.perrin@wdc.com  
Tel.: 00 331 70 74 46 27  
www.wdc.com



N2V

C/ Torrent Tortuguer, 7 - nave 4  
Pol. Ind. Els Pinetons  
08291 RIPOLLET (Barcelona)  
Tel.: 93 580 50 16 - Fax: 93 580 36 58  
n2v@n2v.es  
www.n2v.es



Tel. 902 502 035 - Fax 902 502 036  
iptecno@iptecno.com - www.iptecno.com

SEDE BARCELONA  
**IPTECNO Videovigilancia S.L.**  
C. Pla del Ramassat, 52, Nave 19  
08402 Granollers

SEDE MADRID  
**IPTECNO Seguridad S.L.**  
Avda. Tenerife, 2 - Bldg. 2, Pta. 3  
28703 S. S. de los Reyes



Avda. Roma, 97  
08029 BARCELONA  
Tel.: 93 439 92 44 • Fax: 93 419 76 73

Delegación Zona Centro:  
Sebastián Elcano, 32  
28012 Madrid  
Tel.: 902 92 93 84


**Canon España, S.A**

Avenida de Europa 6  
28108 Alcobendas  
Madrid

Tel: +34915384500  
www.canon.es  
camarasip@canon.es


**Grupo Alava Ingenieros  
Área Seguridad**

C/Albasanz, 16 - Edificio Antalia  
28037 Madrid  
Telf. 91 567 97 00 • Fax: 91 567 97 11  
Email: alava@alava-ing.es  
Web: www.alavaseguridad.com


**Dahua Technology Co, Ltd.**

No.1199, Bin'an Road, Binjiang  
District, Hangzhou  
310053 China  
+86-571-87688883 • +86-571-87688815  
overseas@dahuatech.com  
www.dahuasecurity.com



San Fructuoso, 50-56 - 08004 Barcelona  
Tel.: 934 254 960\* - Fax: 934 261 904  
Madrid: Matamorosa, 1 - 28017 Madrid  
Tel.: 917 544 804\* - Fax: 917 544 853  
Sevilla: Tel.: 954 689 190\* - Fax: 954 692 625  
Canarias: Tel.: 928 426 323\* - Fax: 928 417 077  
Portugal:  
Rua Ilha da Madeira, 13 A  
Olival Basto 2620-045 Odivelas (Lisboa)  
Tel.: 219 388 186\* - Fax: 219 388 188  
www.bydemes.com


**BOSCH SECURITY SYSTEMS SAU**

C/ Hermanos García Noblejas, 19  
Edificio Robert Bosch  
28037 Madrid • Tel.: 902 121 497  
Delegación Este:  
Plaça Francesc Macià, 14-19  
08902 L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)  
Tel.: 93 508 26 52 • Fax: 93 508 26 21  
Delegación Norte: Tel.: 676 600 612  
es.securitysystems@bosch.com  
www.boschsecurity.es

¿No cree...  
... que debería estar aquí?

El directorio es la zona más  
consultada de nuestra revista.

**Módulo: 660€/año\***

Más información:  
Tel.: 91 476 80 00  
e-mail: publi-seguridad@epeldano.com  
\* Tarifa vigente 2016


**Visiotech**

Avenida del Sol, 22  
28850, Torrejón de Ardoz (Madrid)  
Tel.: 911 836 285 • Fax: 917 273 341  
info@visiotech.es  
www.visiotech.es



**Ballerup, Dinamarca.**  
Tlf. +34 902 65 67 98

ventas@ernitec.com  
www.ernitec.com


**AXIS COMMUNICATIONS**

C/ Yunque, 9 - 1ªA  
28760 Tres Cantos (Madrid)  
Tel.: +34 918 034 643  
Fax: +34 918 035 452  
www.axis.com



Josep Estivill, 67-69  
08027 Barcelona, Spain.  
www.ata98.com  
info@ata98.com  
Tel. +34 931 721 763

¿No cree...  
... que debería estar aquí?

El directorio es la zona más  
consultada de nuestra revista.

**Módulo: 660€/año\***

Más información:  
Tel.: 91 476 80 00  
e-mail: publi-seguridad@epeldano.com  
\* Tarifa vigente 2016



**DALLMEIER ELECTRONIC ESPAÑA**  
C/ Princesa 25 - 6.1 (Edificio Hexágono)  
Tel.: 91 590 22 87  
Fax: 91 590 23 25  
28008 • Madrid

dallmeierspain@dallmeier.com  
www.dallmeier.com


**GEUTEBRÜCK ESPAÑA**

Edificio Ceudas  
Camino de las Ceudas, 2 Bis  
28230 Las Rozas (Madrid)  
Tel.: 902 998 440  
Fax: 917 104 920

ffvideo@ffvideosistemas.com  
www.geutebrucksain.com



Viladecans Business Park  
Edificio Australia. C/ Antonio  
Machado 78-80, 1ª y 2ª planta  
08840 Viladecans (Barcelona)  
Web: www.ingrammicro.es  
Teléfono: 902 50 62 10  
Fax: 93 474 90 00

Marcas destacadas: Axis y D-Link.

EVENTOS DE SEGURIDAD



**SECURITY FORUM**  
Tel.: +34 91 476 80 00  
Fax: +34 91 476 60 57  
www.securityforum.es  
info@securityforum.es



**INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN**  
C/ Caleruega, 67, Planta 1  
28033 Madrid  
Tel. 917663133  
http://www.tuv-nord.es/

¿No cree...  
... que debería estar aquí?  
El directorio es la zona más consultada de nuestra revista.  
**Módulo: 660€/año\***  
Más información:  
Tel.: 91 476 80 00  
e-mail: publi-seguridad@epeldano.com  
\* Tarifa vigente 2016

ASOCIACIONES



**ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE SEGURIDAD Y SERVICIOS DE ANDALUCÍA**  
C/ DOCTOR DUARTE ACOSTA Nº 7  
11500 PUERTO DE SANTA MARIA - CADIZ  
Tel. 677.401.811  
Fax: 954.002.319  
gerencia@adessan.es



C/ Alcalá 99  
28009 Madrid  
Tel. 915765255  
Fax. 915766094  
info@uaseguridad.es  
www.uaseguridad.es



**Asociación Europea de Profesionales para el conocimiento y regulación de actividades de Seguridad Ciudadana**  
C/ Emiliano Barral, 43  
28043 Madrid  
Tel 91 564 7884 • Fax 91 564 7829  
www.aecra.org



**ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE INGENIEROS DE SEGURIDAD**  
C/ San Delfín 4 (local 4 calle)  
28019 MADRID  
aeinse@aeinse.org  
www.aeinse.org



C/ Viladomat 174  
08015 Barcelona  
Tel.: 93 454 48 11  
Fax: 93 453 62 10  
acaes@acaes.net  
www.acaes.net



**ASOCIACION ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE PROTECCION CONTRA INCENDIOS**  
C/ Doctor Esquerdo, 55. 1º F.  
28007 Madrid  
Tel.: 914 361 419 - Fax: 915 759 635  
www.tecnifuego-aespi.org

¿No cree...  
... que debería estar aquí?  
El directorio es la zona más consultada de nuestra revista.  
**Módulo: 660€/año\***  
Más información:  
Tel.: 91 476 80 00  
e-mail: publi-seguridad@epeldano.com  
\* Tarifa vigente 2016



**ASOCIACION ESPAÑOLA DE DIRECTORES DE SEGURIDAD (AEDS)**  
Rey Francisco, 4 - 28008 Madrid  
Tel.: 916 611 477 - Fax: 916 624 285  
aeds@directorseguridad.org  
www.directorseguridad.org



**ANPASP**  
Asociación Nacional de Profesores Acreditados de Seguridad Privada  
C/ Anabel Segura, 11 - Edificio A - Planta 1º  
28108 Alcobendas (MADRID)  
info@anpasp.com • www.anpasp.com



**ADSI - Asociación de Directivos de Seguridad Integral**  
Gran Vía de Les Corts Catalanes, 373 - 385  
4º planta (local B2)  
Centro Comercial Arenas de Barcelona  
08015 Barcelona  
info@adsi.pro • www.adsi.pro



**ASOCIACION ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE SEGURIDAD**  
Alcalá, 99  
28009 Madrid  
Tel.: 915 765 225  
Fax: 915 766 094



**ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE COMPAÑÍAS PRIVADAS DE SERVICIOS DE SEGURIDAD**  
Marqués de Urquijo, 5 - 2ºA  
28008 Madrid  
Tel.: 914 540 000 - Fax: 915 411 090  
www.aproser.org



**ASOCIACION ESPAÑOLA DE LUCHA CONTRA EL FUEGO**  
Calle Escalona nº 61 - Planta 1  
Puerta 13-14 28024 Madrid  
Tel.: 915 216 964  
Fax: 911 791 859



**APDPE**  
Asociación Profesional de Detectives de España  
Marqués de Urquijo, 6, 1ºB  
28008 - Madrid  
Tel.: +34 917 581 399  
Fax: +34 917 581 426  
info@apdpe.es • www.apdpe.es



**ASEPAL**  
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS  
DE EQUIPOS DE PROTECCIÓN PERSONAL  
Alcalá, 119 - 4ª izda.  
28009 Madrid  
Tel.: 914 316 298 - Fax: 914 351 640  
[www.asepal.es](http://www.asepal.es)



**ASIS-ESPAÑA**  
C/ Velázquez 53, 2º Izquierda  
28001 Madrid  
Tel.: 911 310 619  
Fax: 915 777 190



**AJSE**  
Asociación de Jefes de Seguridad de España  
ASOCIACIÓN DE JEFES  
DE SEGURIDAD DE ESPAÑA  
Avd. Meridiana 358. 4ªA.  
08027 Barcelona  
Tel. 93-3459682 Fax. 93-3453395  
[www.ajse.es](http://www.ajse.es) [presidente@ajse.es](mailto:presidente@ajse.es)



**ASOCIACIÓN VASCA  
DE PROFESIONALES DE SEGURIDAD**  
Parque tecnológico de Bizkaia  
Ibaizabal Kalea, 101  
[sae@sae-avps.com](mailto:sae@sae-avps.com)  
[www.sae-avps.com](http://www.sae-avps.com)



**ALARMAS SPITZ S. A.**  
Gran Vía, 493 - 08015 Barcelona  
Tel.: 934 517 500 - Fax: 934 511 443  
Central Receptora de alarmas  
Tel.: 902 117 100 - Fax: 934 536 946  
[www.alarmaspitz.com](http://www.alarmaspitz.com)



**SOFTWARE DE GESTIÓN DE ALARMAS**  
Gestión de Incidentes - Plataforma de Vídeo  
Mapas Interactivos - Dispositivos Móviles  
Innovative Business Software  
Tel.: 691 540 499  
[info@innovative.es](mailto:info@innovative.es)  
[www.innovative.es](http://www.innovative.es)

¿No cree...  
... que debería estar aquí?  
El directorio es la zona más  
consultada de nuestra revista.  
Módulo: 660€/año\*  
Más información:  
Tel.: 91 476 80 00  
e-mail: [publi-seguridad@epeldano.com](mailto:publi-seguridad@epeldano.com)  
\* Tarifa vigente 2016



**ASOCIACIÓN DE INVESTIGACIÓN PARA LA SEGURIDAD  
DE VIDAS Y BIENES CENTRO NACIONAL DE PREVENCIÓN  
DE DAÑOS Y PÉRDIDAS**  
Av. del General Perón, 27  
28020 Madrid  
Tel.: 914 457 566 - Fax: 914 457 136



**TECNOSYSTEMS**  
Formación especializada en video IP  
Avenida de Brasil 29, 28020 Madrid  
Telf.: 916 323 168  
[www.videoipformacion.es](http://www.videoipformacion.es)



**ARQUERO SISTEMA CORPORATIVO**  
Avda. de la Feria 1  
Edificio Incube - sala 8  
35012 Las Palmas de Gran Canaria  
Tel.: 928 09 21 81  
[www.sci-spain.com](http://www.sci-spain.com)



**Techco Security**  
C/ Barbadillo 7  
28042 Madrid  
+34 91 312 77 77  
[www.techcosecurity.com](http://www.techcosecurity.com)  
[tcs@techcosecurity.com](mailto:tcs@techcosecurity.com)



**FEDERACIÓN ESPAÑOLA  
DE SEGURIDAD**  
Embajadores, 81  
28012 Madrid  
Tel.: 915 542 115 - Fax: 915 538 929  
[fes@fes.es](mailto:fes@fes.es)  
C/C: [comunicacion@fes.es](mailto:comunicacion@fes.es)



**ROMADE**  
Escuela de Seguridad Privada  
Homologado por el Ministerio del  
Interior y la Junta de Andalucía.  
Avda de Olivares 17 • Plg. Industrial PIBO.  
41110 Bollullos de la Mitación (Sevilla).  
Tlfno. 902194814 - 954108887  
Fax. 954002319  
[gerencia@gruporomade.com](mailto:gerencia@gruporomade.com)



TELECOMUNICACIÓN, ELECTRÓNICA  
Y CONMUTACIÓN  
**Grupo Siemens  
Industry Sector**  
División Building Technologies  
Ronda de Europa, 5  
28760 Tres Cantos - Madrid  
Tel.: +34 91 514 75 00 - Fax: +34 91 514 70 30

¿No cree...  
... que debería estar aquí?  
El directorio es la zona más  
consultada de nuestra revista.  
Módulo: 660€/año\*  
Más información:  
Tel.: 91 476 80 00  
e-mail: [publi-seguridad@epeldano.com](mailto:publi-seguridad@epeldano.com)  
\* Tarifa vigente 2016



Homologación de registro D.G.S.E. nº 432

**INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO**  
INTRUSIÓN – CCTV – INCENDIO – ACCESOS  
SUBCONTRATACIÓN  
ALICANTE, VALENCIA, MURCIA, ALBACETE

www.seguridadlevante.com  
**902 400 022**  
info@seguridadlevante.com

PUBLICACIONES  
WEB

MATERIAL  
POLICIAL



**Grupo RMD**

Autorizada por la D.G.P. con el nº. 729  
Avda de Olivares 17 – Plg. Industrial PIBO  
41110 Bollullos de la Mitación (Sevilla)  
Tlfno. 902194814 – 954108887  
Fax. 954002319  
gerencia@gruporomade.com  
SERVICIOS EN TODA ESPAÑA



**TELEFÓNICA INGENIERÍA DE SEGURIDAD**  
Don Ramón de la Cruz 82-84 4º  
28006 Madrid  
Tel.: 917 244 022 • Fax: 917 244 052  
tis.clientes@telefonica.es  
www.telefonica.es/ingenieriadeseuridad



**PUNTOSEGURIDAD.COM**  
TF: 91 476 80 00

info@puntoseguridad.com  
www.puntoseguridad.com



**SABORIT INTERNATIONAL**

Avda. Somo Sierra, 22 Nave 4D  
28709 S. Sebastián de los Reyes (Madrid)  
Tel.: 913 831 920  
Fax: 916 638 205

www.saborit.com

TRANSPORTE  
Y GESTIÓN  
DE EFECTIVO



FUNDADA EN 1966

**INSTALACIONES A SU MEDIDA**

Antoñita Jiménez, 25  
28019 Madrid **ISO 9001**  
Tel.: 91 565 54 20 - Fax: 91 565 53 23  
seguridad@grupoaguero.com  
www.grupoaguero.com

¿No cree...  
... que debería estar aquí?

El directorio es la zona más  
consultada de nuestra revista.

**Módulo: 660€/año\***

Más información:  
Tel.: 91 476 80 00  
e-mail: publi-seguridad@epeldano.com  
\* Tarifa vigente 2016

VIGILANCIA  
Y CONTROL



**LOOMIS SPAIN S. A.**

C/ Ahumados, 35-37  
Polígono Industrial La Dehesa de Vicálvaro  
28052 Madrid  
Tlf: 917438900  
Fax: 914 685 241

www.loomis.com



**SEGURIDAD**

Control accesos / Intrusión / CCTV / Detección  
incendios / Megafonía / Interfonía / Consultoría

**ENERGÍA**

Eficiencia energética / Gestión inteligente de  
infraestructuras / Electricidad / Climatización  
/ Consultoría energética

www.ambarsye.es  
ambarsye@ambar.es  
902 55 08 01



Avda. Manzanares, 196  
28026 Madrid  
Tel.: 914 768 000 - Fax: 914 766 057  
publi-seguridad@epeldano.com  
www.instalsec.com



**SECURITAS SEGURIDAD ESPAÑA**

C/ Entrepeñas, 27  
28051 Madrid  
Tel.: 912 776 000  
email: info@securitas.es

www.securitas.es

¿No cree...  
... que debería estar aquí?

El directorio es la zona más  
consultada de nuestra revista.

**Módulo: 660€/año\***

Más información:  
Tel.: 91 476 80 00  
e-mail: publi-seguridad@epeldano.com  
\* Tarifa vigente 2016

Síguenos en twitter

@PuntoSeguridad

desde hace años detectamos  
y apagamos el fuego



hoy evitamos que se inicie



## TURBOHD TRIBRID SYSTEM

La tecnología Turbo HD de Hikvision marca un hito en la evolución de la era analógica. Los usuarios de CCTV analógico van a poder disfrutar de una resolución Full HD sin necesidad de cambiar el cableado de las instalaciones analógicas ya existentes. Permite la transmisión de vídeo sin retardo en 1080P a través de cable coaxial y es compatible con cámaras analógicas tradicionales, cámaras IP de Hikvision y dispositivos con el estándar HDTVI.

**¡ABRÓCHENSE LOS CINTURONES,  
EL HÍBRIDO ANALÓGICO HD HA PUESTO EL TURBO!**



First Choice for Security Professionals