

# 30 AÑOS CUADERNOS DE SEGURIDAD

Núm. 330 • FEBRERO 2018 • 10,50 euros

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



**SICUR 2018:  
El sector en  
estado puro**

# Visite Dahua en Sicur Madrid 2018



Explore las últimas tendencias en soluciones de videovigilancia



Salón Internacional  
de la Seguridad  
International Security,  
Safety and Fire Exhibition

**20 - 23 de febrero de 2018**  
**Stand nº 10D08, pabellón 10**

Somos más que vigilancia: nuestros productos proporcionan la solución completa, a la vez que ofrecen una precisa seguridad de los datos de video.

## DAHUA IBERIA, S.L.

C/ Juan Esplandiú, 15 -1ºB 28007 Madrid, Spain  
Tel: +34 917649862  
<http://www.dahuasecurity.com/es/>  
E-mail: [sales.iberia@global.dahuatech.com](mailto:sales.iberia@global.dahuatech.com)

CE FC CCC UL RoHS ISO 9001:2000

## EVENTOS QUE TOMAN EL PULSO AL SECTOR

# 2018, un año para la seguridad

Dos grandes citas serán protagonistas de las agendas de este 2018 que acabamos de estrenar. El más inmediato, el Salón Internacional de la Seguridad (SICUR), que arranca con el objetivo de «conocer el estado de la Seguridad desde el punto de vista de la oferta comercial y también en cuanto al conocimiento de novedades, tendencias y mejores prácticas», según su directora, María Valcarce, quien explica que desde SICUR «se proyecta a toda la sociedad la enorme y trascendental importancia de un sector sin el cual no habría desarrollo económico ni bienestar posible, un sector innovador que silenciosamente nos protege a todos».

SICUR 2018, que se celebra del 20 al 23 de febrero, contará con más de 640 empresas –según datos de la organización al cierre de esta edición– y de todas las áreas: seguridad contra robo e intrusión; emergencias; seguridad contra incendios; seguridad laboral; Seguridad Privada y Seguridad Pública, agrupadas en tres secciones: Security, Contra Incendios y Emergencias, y Seguridad Laboral. Una edición que se convertirá en el punto de mira internacional del ámbito profesional de la seguridad en su más amplia perspectiva.

Además, SICUR se complementa con el desarrollo de un programa de actividades, así como un espacio para el análisis y el debate de actualidad, Foro Sicur, e incorporará un nuevo espacio denominado SICUR Cyber, coorganizado por ISMS Forum. Un año más, el Salón ofrecerá, en su 21 edición, una visión actual del sector de la Seguridad desde una perspectiva integral.

Y una visión global también ofrecerá tres meses después Security Forum 2018, un escenario para el intercambio de conocimiento y presentación de tendencias e innovación, que se celebrará los días 30 y 31 de mayo en Barcelona. Este año, el evento, que celebra su sexta edición, abre nuevas oportunidades de negocio, al coincidir con otros dos encuentros profesionales organizados por Peldaño: Contact Forum y TecnoHotel Forum, que convivirán en espacio y tiempo, con sendos congresos y áreas de exposición, ofreciendo a las empresas del sector Seguridad la posibilidad de ampliar sus opciones de negocio y establecer contacto con empresas de tecnología, gestión y marketing hotelero, así como en atención y experiencia de cliente, con las que comparte numerosas sinergias. Un valor añadido que expositores y visitantes podrán apreciar junto a las últimas novedades sobre CCTV, integración de sistemas, seguridad física, seguridad lógica, control de accesos, IP/Redes..., presentes en el área de exposición, que se complementará con el Congreso Security Forum 2018, articulado en dos sesiones diferenciadas: Global Day, con un enfoque global de la seguridad, donde se abordarán aspectos como «La seguridad en la era de la postverdad», o «El gestor de la seguridad de 2025»; y Cyber Day, que contará con expertos profesionales que hablarán de tendencias, normativas, soluciones, retos y amenazas de un sector en constante cambio y de importante impacto en todos los ámbitos de nuestra sociedad. Dos eventos profesionales de referencia, que servirán para tomar el pulso a un sector que, por fin, da signos de haber superado la complicada situación de años anteriores.



## 3 EDITORIAL

— 2018, un año para la seguridad.

## 8 SECURITY FORUM

— Security Forum redobla su apuesta como cita de referencia en innovación.

## 12 EN PORTADA

### SICUR 2018

Nadie mejor que ellos conoce cómo está la situación actual del sector. ¿Qué deparará 2018 a la industria y el mercado del sector de la Seguridad? ¿Qué tecnologías e innovaciones protagonizarán este año que acaba de comenzar? ¿Qué estrategias se plantean sus empresas cuando todo parece indicar que el país deja atrás la etapa de crisis? 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 aún unas dosis de incertidumbre. En estas páginas, CUADERNOS DE SEGURIDAD ha querido pulsar la opinión de los empresarios, para conocer sus objetivos a corto plazo y las novedades

que presentarán a lo largo de este año. De esta manera, aquellos que acuden al Salón Internacional de la Seguridad SICUR 2018 explican sus objetivos ante la feria, y adelantan los productos, soluciones y novedades que presentarán allí. SICUR 2018 que se celebra del 20 al 23 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 feria 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.



© Casther

### ENTREVISTAS:

- **Hikvision** mira al futuro para llegar muy lejos.
- **Teo Fúnez**. Director Ejecutivo. Grupo Casmar Electrónica.
- **Sol Zeng**. Country Manager. Dahua.
- **Ángel Bellón**. Director Comercial Iberia en By Demes Group.
- **Javier Tallón**. Director Comercial. F.F. Videosistemas & Geutebrück.
- **Alberto Alonso**. Business Development Manager Iberia. Axis Communications.
- **Joan Balaguer**. Director Comercial. Grupo Iptecno.

# CUADERNOS DE SEGURIDAD

www.cuadernosdeseguridad.com

Nº 330 • FEBRERO 2018

## Peldaño

Avda. del Manzanares, 196 • 28026 MADRID  
www.epeldano.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.  
**Jefe de Administración:** Anabel Lobato.  
**Jefe del Dpto. de Producción:** Miguel Fariñas.  
**Jefe del Dpto. de Diseño:** Eneko Rojas.

**Director Área de Seguridad:** Iván Rubio Sánchez.  
**Redactora jefe de Seguridad:** Gemma G. Juanes.  
**Redacción:** Arantza García, Marta Santamarina.  
**Publicidad:** publi-seguridad@epeldano.com  
Emilio Sánchez, Beatriz Montero.  
**Imagen y Diseño:** Guillermo Centurión.  
**Producción y Maquetación:** Débora Martín, Verónica Gil, Cristina Corchuelo, Estefanía Iglesias.

**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@epeldano.com)  
**Redacción, administración y publicidad**  
Avda. Manzanares, 196 - 28026 Madrid  
Tel.: 91 476 80 00 - Fax: 91 476 60 57  
Correo-e: cuadernosdeseguridad@epeldano.com

**Printed in Spain**  
**Depósito Legal:** M-7303-1988  
**ISSN:** 1698-4269  
**Precio:** 10,50 €. Precio suscripción (un año, 11 núms.) 98 €, (dos años, 22 núms.) 174 € (España).

La opinión de los artículos publicados no es compartida necesariamente por la revista, y la responsabilidad de los mismos recae, exclusivamente, sobre sus autores. «Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com / 917 021 970 / 932 720 445)».



**EDICIONES PELDAÑO, S. A., TAMBIÉN EDITA:**  
Instalsec, Panorama Camping (profesional), Mab Hostelero, Hh Equipamiento Socio-sanitario, TecnoHotel, Anuario Mab Oro, www.cuadernosdeseguridad.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 de 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@epeldano.com.



- **José Miguel García.** Director Comercial de Dorlet.
- **Thomas Lausten,** CEO; y **Alfredo Gutiérrez,** Business Development Manager para Iberia. Mobotix AG.
- **Borja García-Albi Gil de Biedma.** Vicepresidente en Iberia y Latinoamérica. Risco Group.
- **Pedro Sanz.** Director General de Tecosa. División Building Technologies de Siemens.
- **Juan Carlos Salgado Clavero.** Jefe de Producto del Grupo Aguilera.
- **David Redondo.** Responsable de la División de Control de Accesos. Manusa.
- **Eugení Mulà.** Director Comercial. Detnov.
- **Álvaro Rivas.** Responsable de Comunicación España & Portugal. Dormakaba.
- **Enrique Rebollar Fernández.** Director Comercial de LSB.
- **Jorge Barrondo.** Director General. Saborit International.
- **Íñigo Ugalde.** Director Comercial. Baussa.
- **Javier Palomares.** Executive Manager. Adtesa.
- **Andreu Maldonado.** CEO. Inn Solutions.
- **Eva Villaverde.** Gerente de BTV.
- **Xavier Martínez.** National Area Manager. Tecnofire by Tecnoalarm.
- **Roberto Rivas.** Gerente. Telectrisa.

- **Jeroen Dickhoff.** Director General Iberia. Bosch Security Systems.
- **Antonio Mendes.** Director de los Centros Jablotron.
- **Concepción Cortés.** Regional Sales Manager Iberia y Latam. Comnet Network.
- **Ramón Ramos.** Jefe de Ventas para España y Portugal. Ferrimax.

## 100 SEGURIDAD

### ENTREVISTAS:

- **José Luis Romero.** General Manager Spain & Portugal. Hanwha Techwin Europe.

### ARTÍCULOS:

- Tendencias y vectores, por **J. Santiago Macharal de la Fuente.**
- ¿Logístico 4.0? ¡Así se hace!, por **Departamento de Marketing. Dallmeier.**



- Fast, Cheap & Easy, **Carlos Alberto Sáiz.**
- Día del Foc: interés profesional y apoyo institucional, por **Tecnifuego-Aespi.**

## 118 ACTUALIDAD

- Baussa, elegida para formar parte del Club CEPYME 500.
- Cepreven celebra su 42 Encuentro Anual.
- Kaspersky: Tres de cada cuatro empresas no descubren los ciberataques de forma inmediata.
- Iptecno, distribuidor en España de UTEPO y Vator.
- ESET: Se dispara el software de minado no autorizado de criptomonedas en España.
- Las cámaras Wisenet X, galardonadas.
- Acuerdo Thales y Gemalto.
- FAL Seguridad estrena página web.
- Bosch, Aviotec recibe el reconocimiento VdS.
- Más de 1.700 expertos en ciberseguridad se reúnen en las Jornadas CCN-CERT más exitosas de su historia.
- Risco Group incorpora a Hommax a su canal.
- CCI: España cuenta con la mayor industria de Ciberseguridad Industrial en el mundo.

# Síguenos en twitter



@cuadernosdeseg

# MARZO 2018 - Nº 331

## EN PORTADA

### SEGURIDAD EN CENTROS COMERCIALES Y RETAIL

Los centros comerciales y grandes superficies se han convertido en un escenario habitual de nuestras ciudades y sus alrededores. ¿Quién no ha acudido alguna vez a una de estas singulares instalaciones y algunas únicas en diseño? En nuestro país, son muchos los centros comerciales –no nos vamos a olvidar en este número del sector retail– que abren sus puertas, lugares que se han convertido en centros de visita para todos. En un mismo escenario se trata de conjugar oferta comercial, espectacular diseño, facilidad de accesos, y... seguridad.

Se trata de un elemento que tiene y debe quedar integrado en el conjunto del edificio o instalación, pero siempre viendo las necesidades reales de cada centro. De nuevo, volvemos a destacar la figura del responsable de Seguridad, profesional en cuyas manos estará la conjunción de todos aquellos elementos para garantizar una satisfactoria seguridad para este tipo de instalaciones.



### CONTROL DE ACCESOS

Los sistemas de control de accesos son ya un elemento fundamental de un sistema de seguridad en general, ya que tienen como función primordial permitir o cancelar el paso a un espacio protegido con determinados riesgos. Hoy en día asistimos a un constante crecimiento y avance de este tipo de sistemas, y de una manera más espectacular de aquellos que conocemos como de lectura biométrica. Este tipo y otros son cada día más demandados por los usuarios que se plantean seleccionar un adecuado sistema de control de accesos que cubra y que responda a sus necesidades.

La tecnología es el elemento primordial de este tipo de sistemas cuyas características y funcionalidades avanzan continuamente, adaptándose a las necesidades de los usuarios.

Como en cada número de nuestra revista CUADERNOS DE SEGURIDAD incluiremos las secciones habituales fijas: Actualidad, Cuadernos de Seguridad estuvo allí, Seguridad...

# ÍNDICE DE EMPRESAS CITADAS EN ESTA EDICIÓN

| EMPRESA                | PAG.                 | TELÉFONO      | WEB                                       |
|------------------------|----------------------|---------------|---|
| ADTESA                 | 76,77                | 910495383     | www.adtesa.com                            |
| ALAI SECURE            | 13                   | 902095196     | www.alaisecure.com                        |
| ARGUSA                 | 113                  | 925501719     | www.argusa.com                            |
| AXIS                   | 34,35                | 918034643     | www.axis.com                              |
| BAUSSA                 | 72,73,118            | 946749099     | www.baussa.com                            |
| BOSCH SECURITY SYSTEMS | 88,89, 122           | 902121497     | www.boschsecurity.com/es/                 |
| BTV                    | 84,115               | 976108088     | www.btv.es/                               |
| BY DEMES               | 24,25                | 934254960     | www.bydemes.com                           |
| CASMAR                 | 18,54,55,56,57       | 933406408     | www.casmar.es                             |
| COMNET                 | 94,95                |               | www.comnet.net                            |
| COTELSA                | 83                   | 915662200     | www.cotelsa.com                           |
| CYRASA SEGURIDAD       | 19,104               | 969210164     | www.cyrasa.com                            |
| DAHUA                  | 2ª Cubierta, 22      | 917649862     | www.dahuasecurity.com/es                  |
| DALLMEIER              | 108,111              | 915902287     | www.dallmeier.com                         |
| DEISTER ELECTRONIC     | 109                  | 911115801     | www.deister.com/es/                       |
| DETNOV                 | 60,61                | 933716025     | www.detnov.com                            |
| DICTATOR               | 67                   | 937191314     | www.dictator.es                           |
| DIGITEK                | 85                   | 934774770     | www.primion-digitek.es                    |
| DORLET                 | 43,44                | 945298790     | www.dorlet.com                            |
| DORMAKABA              | 64,65                | 917362480     | www.dormakaba.com                         |
| EPSI-UAB               | 23                   |               | www.uab.cat/prevencion-seguridad-integral |
| ESET                   | 41,120               |               | www.eset.com                              |
| EUROMA                 | 75                   | 915711304     | www.euroma.com                            |
| FAL SEGURIDAD          | 122                  | 941380800     | www.falseguridad.es                       |
| FERRIMAX               | 98,119               | 934601696     | www.ferrimax.es                           |
| FF VIDEOSISTEMAS       | 28,29,31,33          | 902998440     | www.ffvideosistemas.com                   |
| FUJINON                | 21                   | 4928217115400 | www.fujinon.com                           |
| GRUPO AGUILERA         | 51,52                | 917545511     | www.aguilera.es                           |
| HANWHA TECHWIN         | 100,101,120          | 916517507     | www.hanwha-security.eu                    |
| HIKVISION              | 4ª Cubierta,14,15,16 | 917371655     | www.hikvision.com                         |
| INN SOLUTIONS          | 79,80                | 933302000     | http://innmotion.es                       |
| IPTECNO                | 39, 120              | 902502035     | www.iptecnoc.com                          |
| JABLOTRON              | 92                   |               | www.jablotron.com                         |
| KASPERSKY LAB          | 118                  | 913983752     | www.kaspersky.es                          |
| LSB                    | 68,81                | 913294835     | www.lsb.es                                |
| MANUSA                 | 58,63                | 902321400     | www.manusa.com                            |
| MOBOTIX                | 42                   | 911115824     | www.mobotix.com                           |
| MORSE WATCHMANS        | 37                   |               | www.morsewatchmans.com                    |
| PEFIPRESA              | 91                   | 902362921     | www.pefipresa.com                         |
| RISCO GROUP            | 46,47,124            | 914902133     | www.riscogroup.es                         |
| SABORIT                | 70,71                | 913831920     | www.saborit.com                           |
| SAFIRE                 | 45                   |               | www.safirecctv.com                        |
| SECURITAS              | 3ª Cubierta          | 902100052     | www.securitas.com                         |
| SECURITAS DIRECT       | 17                   | 902334450     | www.securitasdirect.es                    |
| SECURITY FORUM         | 11                   | 914768000     | www.securityforum.es                      |
| SICUR                  | 121                  |               | http://www.ifema.es/sicur_01/             |
| STRONGPOINT            | 97                   | 918475039     | www.strongpoint.com                       |
| SUPPORT SECURITY       | 69                   | 942544354     | www.supportsecurity.com                   |
| TECHCO SECURITY        | 87                   | 900777780     | www.techcosecurity.com                    |
| TECNIFUEGO AESPI       | 105,106,107          | 914361419     | www.tecnifuego-aespi.org                  |
| TECNOFIRE              | 82                   | 936622417     | www.tecnoalarm.es                         |
| SIEMENS - TECOSA       | 48,49                | 915144566     | ww.siemens.es/buildingtechnologies        |
| TELECTRISA             | 86                   | 987413334     | www.telectrisa.es                         |
| THALES                 | 122                  | 912737328     | www.thalesgroup.com                       |
| WD                     | 27                   | 615235013     | www.wd.com                                |

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



## ÍNDICE DE ANUNCIANTES

|                        |                 |
|------------------------|-----------------|
| ADTESA                 | 77              |
| ALAI SECURE            | 13              |
| ARGUSA                 | 113             |
| AXIS                   | 35              |
| BAUSSA                 | 73              |
| BOSCH SECURITY SYSTEMS | 89              |
| BTV                    | 115             |
| BY DEMES               | 25              |
| CASMAR                 | 54,55,56,57     |
| COMNET                 | 95              |
| COTELSA                | 83              |
| CYRASA SEGURIDAD       | 19              |
| DAHUA                  | 2ª CUBIERTA     |
| DALLMEIER              | 111             |
| DEISTER ELECTRONIC     | 109             |
| DETNOV                 | 61              |
| DICTATOR               | 67              |
| DIGITEK                | 85              |
| DORLET                 | 43              |
| DORMAKABA              | 65              |
| EPSI-UAB               | 23              |
| ESET                   | 41              |
| EUROMA                 | 75              |
| FERRIMAX               | 119             |
| FF VIDEOSISTEMAS       | 29,31,33        |
| FUJINON                | 21              |
| GRUPO AGUILERA         | 51              |
| HANWHA TECHWIN         | 101             |
| HIKVISION              | 4ª CUBIERTA, 15 |
| INN SOLUTIONS          | 79              |
| IPTECNO                | 39              |
| LSB                    | 81              |
| MANUSA                 | 63              |
| MORSE WATCHMANS        | 37              |
| PEFIPRESA              | 91              |
| RISCO GROUP            | 47              |
| SABORIT INTERNATIONAL  | 71              |
| SAFIRE                 | 45              |
| SECURITAS              | 3ª CUBIERTA     |
| SECURITAS DIRECT       | 17              |
| SECURITY FORUM         | 11              |
| SICUR                  | 121             |
| STRONGPOINT            | 97              |
| SUPPORT SECURITY       | 69              |
| TECHCO SECURITY        | 87              |
| TECNIFUEGO             |                 |
| AESPI                  | 105,106,107     |
| TECOSA                 | 49              |
| WD                     | 27              |



EL EVENTO SE CELEBRARÁ LOS DÍAS 30 Y 31 DE MAYO EN EL CCIB DE BARCELONA

# Security Forum redobla su apuesta como cita de referencia en innovación

Por primera vez, el evento compartirá sinergias con los sectores de Contact Center y Hotelería, áreas integradas también en Peldaño, empresa organizadora del evento, y que celebrarán sendos congresos y contarán con sus propias áreas de exposición.

Security Forum enfila ya la pista de despegue de su sexta edición. Y lo hace reforzando su condición de referente en innovación al extender su apuesta a dos nuevos sectores: Contact Center y Hotelería. Estas dos áreas están también integradas en Peldaño, empresa que organiza el evento, y contarán con sendos congresos y áreas de exposición. De esta forma, las empresas de seguridad podrán contactar con hoteles independientes y cadenas hoteleras, así como con proveedores de tecnología especializados en gestión y marketing, y descubrir las últimas innovaciones en atención y experiencia de cliente.

**S**ECURITY Forum cerró en 2017 la mejor edición de su historia consolidado como un even-

to de referencia para el sector de la seguridad. Así lo avalaron los datos: 6.700 asistentes profesionales a la

zona de exposición, lo que supuso un incremento del 12% respecto a 2016, y un récord absoluto en sus cinco años de historia, así como 65 expositores directos y más de 350 congresistas.

Pero lejos de conformarse con este logro, la edición de 2018, que se celebrará en el CCIB de Barcelona los días 30 y 31 de mayo, afronta un reto ambicioso: extender esta condición de exponente en innovación a dos nuevos sectores, Hotelería y Contact Center. De esta manera, ambas áreas, también integradas en Peldaño, empresa organizadora del evento, contarán con sus respectivos congresos y zona de exposición, permitiendo a las compañías del sector de la seguridad ampliar sus opciones de negocio descubriendo las últimas novedades en tecnología y marketing hotelero, así como en atención y experiencia de cliente.

El claim de este año será «Seguridad con perspectiva», un concepto que sintetiza el espíritu genuinamente dinámico y singular de Security Forum. Un foro donde sector e industria se dan la mano para definir juntos las tendencias de futuro.



Las empresas participantes en la zona comercial expresaron en la pasada edición de Security Forum su satisfacción por las oportunidades de negocio presentadas. Ello fue posible gracias al interés de compra y la cualificación del público asistente, de primer ámbito de decisión, que pudo conocer en la exposición las últimas soluciones en áreas como CCTV, control de accesos o tecnología IP o realidad virtual, entre otras.

Conscientes de la oportunidad que supone la presencia en Security Forum, las empresas continúan reservando a buen ritmo su espacio en el área de exposición, que volverá a ser el escaparate de los más recientes avances tecnológicos en ámbitos como CCTV, integración de sistemas, seguridad física, seguridad lógica, control de accesos, IP/redes. Asimismo, se celebrarán los Expert Panel, charlas de transferencia tecnológica entre compañías punteras en innovación y los profesionales de la gestión y la consultoría.

### Premios Security Forum

De igual modo, ya se están recibiendo los primeros trabajos para optar a los premios Security Forum.

Estos galardones buscan 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 estén ligados a ninguna actividad empresarial.

En el Premio Security Forum 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 2018, y el acto de entrega de premios se realizará el 30 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 deben ser recibidas antes del día 30 de marzo de 2018. El fallo del jurado se producirá antes del 30 de abril.

### Global Day y Ciber Day

Fiel a su condición de escaparate de las tendencias de futuro del sector, Security Forum contará en su congre-

#### Ficha técnica

**Fechas:** 30 y 31 de mayo de 2018.

**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**

**info@securityforum.es**

**Tel.: 91 476 80 00**



## «El Congreso abordará temas de máxima actualidad como la posverdad, el GDPR o la figura del hacker como opción profesional»

so con expertos de primer nivel que intercambiarán puntos de vista y conocimientos sobre los temas de mayor actualidad y calado.

Un año más, las ponencias y mesas de debate se dividirán en dos jornadas diferenciadas: Global Day y Ciber Day.

La primera jornada estará dedicada a la seguridad global y contará con la ponencia inaugural de Álex Rovira, empresario y conferenciante experto en innovación, gestión del cambio, gestión del talento, gestión de personas y pensamiento creativo.

Los asistentes a esta primera jornada podrán descubrir desde una visión multidisciplinar temáticas como «El GDPR...¿Y ahora qué?», «El gestor de la seguridad en 2025» o «La seguridad en la era de la posverdad».

### Protección de Datos

En la mesa referente al Reglamento Europeo de Protección de Datos (GDPR por sus siglas en inglés), más allá del impacto económico que deberán afron-

tar las empresas que lo incumplan, se analizarán otras consecuencias, como el perjuicio reputacional derivado de notificar los incidentes de seguridad o la pérdida de clientes, entre otras.

Los expertos abordarán cómo se está adaptando el sector de la seguridad a una normativa con tanto impacto en su área de actividad y qué ventajas competitivas podrán obtener las empresas que hayan alcanzando una adaptación plena.

En «El gestor de la seguridad en 2025» se trazarán las características del perfil del gestor de seguridad del futuro, teniendo en perspectiva que las empresas cada vez demandarán figuras directivas capaces de adaptarse a los nuevos escenarios y con experiencia en alta dirección y conocimiento de las normativas vigentes.

«La seguridad en la era de la posverdad» se centrará en el papel de las redes sociales y los medios alternativos como generadores de opinión pública y en qué medida la posverdad puede afectar a la gestión de la seguridad.

Por su parte, el Ciber Day es la segunda jornada que se centra en la ciberseguridad. Entre ellas destaca la mesa redonda titulada «De profesión... Hacker», donde un elenco de profesionales de primer nivel debatirán acerca del futuro de un perfil cada vez más demandado por las corporaciones, ya que sus tareas están consideradas como clave en la estrategia de protección frente a vulnerabilidades.

El programa del Ciber Day también abordará otras cuestiones de máxima notoriedad, como la robótica o la inteligencia artificial. ●

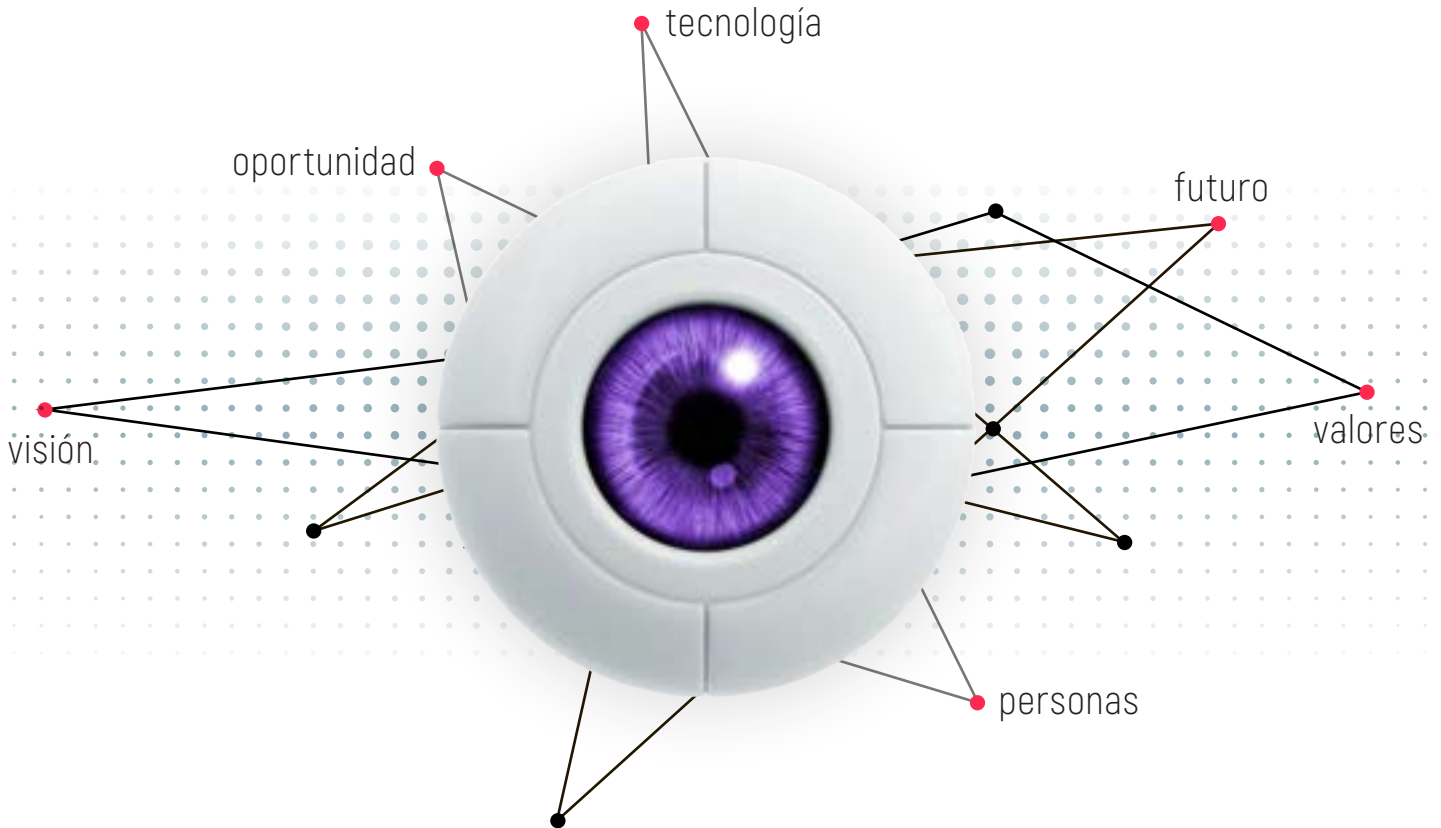
Fotos: Xavi Gómez







INTERNATIONAL SECURITY CONFERENCE & EXHIBITION  
BCN | CCIB · 30-31 / 5 / 2018



# SEGURIDAD *CON PERSPECTIVA*

— #SecurityForumBCN —



## LAS EMPRESAS TOMAN LA PABRA

# ¿Qué deparará 2018 al mercado de la Seguridad?

Directivos y responsables de empresas y compañías del sector de la Seguridad analizan el momento actual y su participación en SICUR 2018



Asdf\_Media/Shutterstock

**N**ADIE mejor que ellos conoce cómo está la situación actual del sector. ¿Qué deparará 2018 a la industria y el mercado del sector de la Seguridad? ¿Qué tecnologías e innovaciones protagonizarán este año que acaba de comenzar? ¿Qué estrategias se plantean sus empresas cuando todo parece indicar que el país deja atrás la etapa de crisis? 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 aún unas dosis de incertidumbre. En estas páginas, CUADERNOS DE SEGURIDAD ha querido pulsar la opinión de los empresarios, para conocer sus objetivos a corto plazo y las novedades que presentarán a lo largo de este año. La verdad es que el mercado debe adaptarse al nuevo escenario tecnológico actual, donde surgen nuevas amenazas y riesgos, algo que impulsa

a las empresas a apostar por la innovación y permanecer atentas a las oportunidades.

De esta manera, aquellos que acuden al Salón Internacional de la Seguridad SICUR 2018 explican sus objetivos ante la feria, y adelantan los productos, soluciones y novedades que presentarán allí. SICUR 2018 que se celebra del 20 al 23 de febrero en Feria de Madrid IFEMA, se articulará en torno a los sectores de Segu-

ridad contra Incendios y Emergencias, Seguridad Privada y Seguridad Pública, Defensa, y Seguridad Laboral. Además el contenido de la feria 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.

De nuevo, un año más, nos hacemos igual pregunta: ¿Qué deparará los próximos meses al sector? Ellos, los empresarios, se atreven a hacer pronósticos. Ellos son el sector. Aquí tienen sus respuestas. ●



VGstockstudio/shutterstock

# Alai Secure, primer operador global en Seguridad Telco

Ofrezca a sus clientes un servicio Telco completo, aportando una capa adicional de seguridad sobre todas sus comunicaciones.

M2M  
IoT

Red  
Inteligente

ADSL  
Segura

## SEGURIDADTELCO 2018

Alai Secure organiza la tercera edición de Seguridad Telco. Un evento exclusivo para CRAs e Instaladores en el que se abordará la actualidad de nuestro sector: Innovación, tecnología, comunicaciones y nuevos servicios de valor pensados por y para la seguridad.

Información e inscripciones en:

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



21/febrero



Hotel Pullman  
Madrid

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

**Alai**  **Secure**

Operador triple-play en Seguridad Telco



HIKVISION

# Hikvision mira al futuro para llegar muy lejos

«See far, go further»

**H**IKVISION es el proveedor de referencia en soluciones de seguridad y productos de videovigilancia. La compañía basa su actividad en la continua innovación, priorizando en desarrollar su visión de futuro, para ir siempre un paso más allá, anticipándose al desarrollo natural del todo el sector. Desde las formas más sencillas de Inteligencia Artificial a los nuevos conceptos relacionados con el Machine Learning.

## Más de 20.00 empleados

La compañía invierte anualmente alrededor del 8% del importe de sus ventas en investigación y desarrollo para mantener activa la innovación continuada de todos sus productos y soluciones, y disponiendo de más de 9.300

ingenieros de los más de 20.000 empleados, disponiendo de un completo sistema de I+D de multinivel que incluye todas las fases operativas del proceso de fabricación, desde la investigación básica hasta el diseño, desarrollo,

las pruebas de los artículos, el soporte técnico y el servicio a los clientes.

Con su sede central en Hangzhou (China), los equipos de I+D de Hikvision operan en todo el mundo, con centros en Norteamérica, Montreal (Canadá) y Silicon Valley (California, EEUU) y en China (Beijing, Shanghai, Chongqing y Wuhan).

## Tecnologías orientadas al futuro

Hikvision centra sus esfuerzos en tecnologías básicas de codificación de audio y vídeo, procesamiento y almacenamiento de imágenes de vídeo, así como en tecnologías orientadas al futuro como Cloud Computing, Big Data y Deep Learning.

Durante los últimos años, Hikvision ha consolidado su conocimiento y su ex-



**Dark Fighter X**



## DARKFIGHTER X

### VIGILANCIA NOCTURNA AL MÁXIMO NIVEL

GRACIAS A SU DOBLE SENSOR (RETINA VIEW™), OFRECE IMÁGENES NÍTIDAS Y COLOR REAL EN CONDICIONES DE MÍNIMA ILUMINACIÓN

- Dos sensores integrados en una única lente: El sensor IR permite obtener imágenes nítidas y el sensor de espectro visible, ofrecer colores reales
- La tecnología bi-espectral desarrollada por Hikvision permite combinar lo mejor de ambos sensores
- Zoom óptico 25x
- Compatible con H.265+

perencia en satisfacer las necesidades de codificación de audio y vídeo, procesamiento y almacenamiento de imágenes de los distintos tipos de usuarios en diferentes mercados verticales como los siguientes: Seguridad Ciudadana, Transporte, Educación, Salud, Instituciones Financieras, Energía, Construcción de Edificios Inteligentes, etc. La compañía dispone de soluciones profesionales adaptadas a las necesidades específicas de cada mercado. La gran calidad de los productos y el elaborado diseño de los equipos, basado en las certificaciones más exigentes, garantiza una tasa de fallos muy inferior a la media.

Además de la industria de la videovigilancia, Hikvision ha ampliado su área de actividad al sector de la Domótica, Automatización Industrial y Electrónica Automotriz, a partir de la tecnología de Video Intelligence.

### Rápida respuesta a las necesidades de sus clientes

Hikvision cuenta con una de las mayores redes comerciales de la industria, con 35 sucursales en China continental y 33 filiales en el resto del mundo, lo que garantiza respuestas rápidas a las necesidades de los clientes, usuarios y partners. Los productos de Hikvision llegan



«Hikvision ha sido pionero en las revoluciones de la industria de la videovigilancia en digitalización, redes e inteligencia»

a más de 100 países y aportan soluciones innovadoras como el proyecto Philadelphia Recreation Center en EEUU, el Safe City en Seúl (Corea del Sur), el puerto de Dun Laoghaire (Irlanda), el Aeropuerto de Malpensa en Milán (Italia) y el Banco de la India, por citar sólo algunos.

En España y Portugal, Hikvision cuenta actualmente con una plantilla de más de 20 personas y un Departamento Técnico propio con 6 ingenieros de gran ex-

perencia en el mercado de CCTV español y portugués, lo que le permite el disponer de una respuesta rápida a cualquier necesidad en todo momento.

Como fabricante de productos y soluciones de seguridad de referencia a nivel mundial, Hikvision ha sido pionero en las revoluciones de la industria de la videovigilancia en digitalización, redes e inteligencia.

Hikvision ha encabezado la lista de IHS como el mayor proveedor mundial de equipos de CCTV y videovigilancia durante seis años consecutivos (2011-2016), y mantiene la posición de número uno en el mercado en prácticamente todas las categorías de equipos, incluyendo las Cámaras en red, Cámaras analógicas, DVR/NVR y los Codificadores de Vídeo. La compañía también se encuentra en la primera posición de la clasificación de las mayores compañías de seguridad «Security 50» en 2016 de la revista A&S Magazine. ●



Fotos: Hikvision



# La central de Alarmas más grande de Europa



## + N°1 en Alarmas con verificación por imagen

Presencia en 14 países de Europa y Latinoamérica con más de 2,5 millones de clientes satisfechos.

## + Central de Alarmas Líder en España

Más de 950.000 clientes en España. Más de 700 vigilantes de Acuda para garantizar una intervención inmediata.

## + 5.000 profesionales pendientes de Usted

Le protegen 24 horas al día los 365 días del año. Tiempo medio de respuesta 30 segundos.

## 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)

RNSP: 2737

N°1 en Alarmas



TEO FÚNEZ. DIRECTOR EJECUTIVO. GRUPO CASMAR ELECTRÓNICA



«Uno de los principales atractivos de este sector es la continua renovación tecnológica en la que vivimos»



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

—Este es un año muy especial para el Grupo Casmar. Nuestra empresa matriz, Casmar Electrónica SA, fue fundada en España en 1978. Este año celebramos nuestro 40 aniversario y queremos aprovechar nuestra presencia en la feria para celebrarlo con nuestros clientes y amigos.

Al margen de este hecho singular, en los últimos años nuestro objetivo en este tipo de certámenes no se centra en la exposición de productos, como solía ser habitual hace tiempo, sino en mostrar las soluciones globales que Casmar ofrece al mercado. Este enfoque, basado en soluciones y orientado a las necesidades del mercado, creemos que aporta más

valor a nuestros clientes que una mera exposición de docenas de artículos.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—En línea con nuestro enfoque basado en soluciones, presentaremos nuestras

propuestas para los principales sectores verticales, aportando soluciones específicas para cada uno de ellos.

Una de las principales ventajas de nuestro enfoque es ofrecer un único punto de suministro para acometer proyectos complejos, garantizando la integración de todos los elementos mediante Vigi-Plus, la mejor solución del mercado para la integración de sistemas de seguridad y centros de control con gestión PSIM.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Como grupo con presencia en varios países contamos con una parte de estrategia común y con una parte de estrategia adaptada a las realidades de cada mercado.

En general, nuestra estrategia basada en soluciones está dando sus frutos. Este año vamos a seguir fortaleciendo este enfoque, tratando de aportar el máximo valor a nuestros clientes y consolidando nuestro posicionamiento como el colaborador tecnológico de referencia para sus proyectos de seguridad. En España en particular, esa estrategia la combinamos con el planteamiento clásico de la distribución de productos, con una esmerada selección de fabricantes, con una equilibrada relación calidad-precio y con nuestra habitual aportación de servicios de valor añadido.

A nivel internacional, en Portugal ya somos un jugador destacado. Este





# SEGURIDAD

OPERADOR DE RPAS

DRONES

VIDEOVIGILANCIA

CONTROL DE ACCESOS

CENTRAL RECEPTORA DE ALARMAS

PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS

INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO DE SISTEMAS DE SEGURIDAD

CENTRO DE FORMACIÓN DE SEGURIDAD

SISTEMAS INTEGRALES DE SEGURIDAD

SERVICIO DE ACUDAS Y CUSTODIA DE LLAVES

VIGILANTES DE SEGURIDAD



# CYRASA

D.G.P. 3625

902 194 749 / C.R.A. 902 033 222  
www.cyrasa.com / cyrasa@cyrasa.com







«Este año celebramos nuestro 40 aniversario y queremos hacerlo con nuestros clientes y amigos»

año, tras una importante inversión, tenemos previsto consolidar y fortalecer nuestra presencia con una estrategia adaptada a las necesidades locales.

En Chile, con dos escasos años de presencia, hemos conseguido un reconocimiento notable de marca que nos ha permitido colaborar con los principales integradores del país y sentar una base sólida sobre la que continuar creciendo en los próximos años.

En Colombia, tras un primer año de establecimiento de los fundamentos, el objetivo para este año es continuar con la expansión y consolidación de nuestra aportación al mercado local.

—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?

—Para nosotros, además de para mantener viva nuestra imagen de marca en el mercado, hace años que SICUR es principalmente un punto de encuentro donde reencontrarnos en 4 días con un gran número de amigos.

Aunque siempre hay alguna novedad para presentar, nuestra capilaridad -la mayor del mercado- nos permite estar día a día muy cerca de los clientes, haciéndoles llegar de forma constante las novedades que se van incorporando. Para nosotros, estos eventos permiten agrupar las últimas novedades aparecidas y presentarlas paquetizadas en forma de soluciones concretas para mercados verticales específicos.

—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?

—Los servicios basados en la nube son ya una realidad. En los próximos años observaremos un importante crecimiento de estos servicios, especialmente en lo que respecta al pago por uso, permitiendo adaptar mejor las funcionalidades y los costes a las necesidades reales de cada caso.

El internet de las cosas, aplicado a los hogares o edificios inteligentes, será otro de los vectores importantes de crecimiento de nuestro sector.

La integración de sistemas de seguridad será el eje vertebrador en las infraestructuras críticas, con necesidad de soluciones flexibles y de alta seguridad.

Y en vídeo, la (mal llamada) inteligencia artificial y el deep learning se aplicarán con mayor frecuencia y con mayor fiabilidad a soluciones de todo tipo, como la protección perimetral, la gestión de vehículos o el reconocimiento facial.

Uno de los principales atractivos de este sector es la continua renovación tecnológica en la que vivimos constantemente. ●

Fotos: Grupo Casmar Electrónica



Una nueva dimensión de la Seguridad:



## Primeras lentes Vari Focales 4K de Fujinon



Nuevo DV2.2x4.1SR4A-SA2L de Fujifilm

Rendimiento óptico avanzado para capturar imágenes de seguridad en alta resolución 4K. Detalles más finos durante el día y la noche gracias a la tecnología

Día/Noche incorporada. Escanea para más información o visita [www.fujifilm.eu/fujinon](http://www.fujifilm.eu/fujinon) Fujinon. Para ver más. Para saber más.

SOL ZENG. COUNTRY MANAGER. DAHUA



## «Vamos a ampliar nuestra inversión en innovaciones tecnológicas en AI, IoT y tecnología de vídeo cloud»

**U**NA vez más participa en SICUR, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia a la feria?

—SICUR 2018 es una feria muy interesante centrada en promover la innovación llevada a cabo por las empresas de la industria de la seguridad y tecnología. Dahua significa innovación. Como fabricante y proveedor de productos y soluciones líderes de videovigilancia en todo el mundo, posee una gran reputación en el mercado español, convirtiéndose en una referencia indiscutible del sector de la Seguridad en el país. La marca ofrecerá en SICUR 2018 soluciones innovadoras de la última tecnología. Con nuestra presencia pretendemos estar más cerca de nuestros clientes y visitantes, escuchar más al sector, involucrarnos en el mercado local, mostrar nuestro respeto y abrazar este mercado. Dahua le da gran importancia a la comunicación e ir a SICUR será una gran oportunidad para conversar con calma.

**—¿Qué nuevos productos y soluciones presentará en SICUR 2018?**

—Durante la feria, Dahua mostrará sus últimas innovaciones, como HCVI 4.0

(4K, PoC e IoT), cámaras panorámicas, producto IP ePoE, consumidor Lechange y visión artificial. Y para soluciones, mostrará el servicio de soluciones maduras de Dahua. Entre ellas, la solución de construcción inteligente, la solución de entrada y salida, el Deep Learning, la solución energética y la solución minorista. Lo más destacado en el stand de Dahua será el HDCVI 4.0, que incluye tecnología PoC (Power of Coaxial), que se construye en PoC modular y tiene una distancia de transmisión de hasta 400 m de 1080P y 300 m de 4Mp por cable coaxial, respectivamente. También ofrecerá el IoT como nueva tecnología de Deep Learning al proporcionar a los usuarios un ecosistema completo que vincula el vídeo, el audio, la información de detección y la alarma. Además, los visitantes del stand de Dahua no se pueden perder la tecnología ePoE, que es una de las tecnologías patentadas por Dahua. Puede admitir hasta 800 m de transmisión PoE para ahorrar el coste. También para la parte de la solución, la solución energética incluye cámara térmica y sensores de mult. Los productos se centran en el mercado orientado a proyectos, que son cada vez más populares en el mercado de

Iberia. También en el stand de Dahua se mostrarán muchas soluciones de alta aplicación, como soluciones de construcción inteligente y soluciones de entrada y salida.

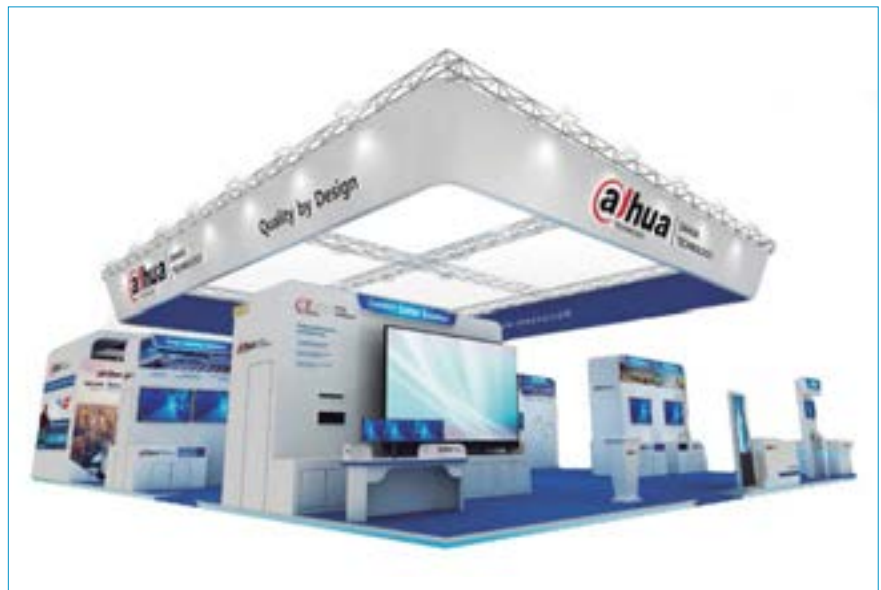
**—¿Qué estrategia y proyectos planea llevar a cabo la empresa en 2018?**

—Para expandir nuestro negocio, pensamos en dos aspectos importantes, como la expansión y la protección. Para lograr lo primero, nos enfocaremos en el producto y el mercado. Para los productos, no nos conformaremos solo con CCTV, también nos enfocaremos en VDP, TV wall, alarmas, cámaras térmicas, etc. En cuanto a los mercados, comenzaremos con IT, mercado electrónico. En el mercado vertical brindaremos soluciones de soporte para los mejores proyectos. En cuanto a la protección, Dahua siempre ayuda a sus clientes. Ahora el mercado en España se encuentra bajo presión, hay muchos competidores con otras marcas. Dahua ayudará no solo en el precio y el soporte técnico, sino también en la expansión de productos, como VDP. Además de la innovación, también prestaremos atención a la post venta para brindar el mejor servicio.



—Mirando al futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones destacarán en los productos y soluciones de su empresa en el medio plazo?

—En un futuro cercano, las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, la Internet de las cosas (IoT), la computación en la nube y el Big data se implementarán rápidamente a gran escala. La digitalización y la transformación de AI alcanzarán una penetración más profunda en diferentes territorios industriales. La innovación tecnológica continua, combinada con un crecimiento estructurado en la demanda del mercado, ha roto el límite en el tamaño de la industria de la seguridad. Como resultado, la demanda del mercado está creciendo exponencialmente. Avanzaremos enfocándonos en áreas de valor: clientes de valor y productos de valor. Ampliaremos nuestra inversión en innovaciones tecnológi-



cas en AI, IoT y tecnología de video cloud, e implementaremos nuestra serie completa de tecnología de AI dentro de nuestros productos y soluciones. También ampliaremos nuestra cooperación con los actores de la

industria y daremos la bienvenida a las nuevas oportunidades y desafíos que surjan en esta era de grandes oportunidades. ●

Fotos: Dahua Technology

FUABformació  
Escola de Prevenció  
i Seguretat Integral

## Escuela de Prevención y Seguridad Integral UAB

**Grado Oficial de Prevención y Seguridad Integral**  
*Presencial y Online*

**+90%**  
Tasa de éxito



**Estudios universitarios acreditados**

**95%**  
Inserción Laboral

**73%**  
Cargos Directivos o Técnicos



**Bolsa de Trabajo**

**Prácticas Remuneradas**



**Másteres, posgrados y cursos en todos los sectores de la seguridad**

ÁNGEL BELLÓN. DIRECTOR COMERCIAL IBERIA EN BY DEMES GROUP

## «En Sicur vamos a demostrar que seguimos siendo el distribuidor de referencia del sector»



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

—Una edición más, en la que By DEMES Group vuelve de asistir como líder en el mercado ibérico, tenemos el claro objetivo de demostrar que seguimos siendo el distribuidor de referencia del sector, exponiendo los más novedosos sistemas y equipos de las principales marcas mundiales, y siendo la primera opción para adquirirlos con el mejor servicio posible. Para lograrlo pondremos como siempre todos los recursos necesarios, tanto materiales, como por supuesto nuestro gran equipo humano poseedor de un enorme know-how. Queremos volver a ser el stand de obligada visita durante el evento y funcionar como punto de encuentro con nuestros clientes, a quienes ofreceremos continuados

actos de presentación y hasta formación y otras sorpresas, consiguiendo así que su visita a la feria se convierta en una perfecta inversión de tiempo.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Como siempre venimos haciendo, presentaremos todas las nuevas gamas de productos de nuestros fabricantes y «lo que vendrá» a lo largo de 2018. Entre muchas otras podemos destacar los productos y cámaras inteligentes con Inteligencia Artificial Integrada y las soluciones verticales «llave en mano» para gasolineras, POS, LPR stop and go y videoanálisis residencial VIP.

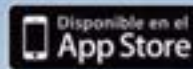
**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Nuestro leitmotiv es alcanzar la excelencia con el cliente, no sólo ofreciendo los productos más avanzados, innovadores y competitivos, como siempre hemos mantenido, sino también en lo que consideramos fundamental, el servicio a nuestros socios, el cual ambicionamos perfeccionar con continuas



# ¡DESCUBRA LA NUEVA Y MEJORADA APP PEEPALL 2.0!

La forma más cómoda y fácil para controlar todos sus **sistemas de seguridad**



P ▲ R ▲ D O X™

DSC  
From Total Security Products

DAHUA  
TECHNOLOGY

Peepall 2.0 es la única app móvil de seguridad y vigilancia del mercado que le permitirá gestionar tanto sus sistemas DAHUA como sus alarmas PARADOX o DSC.



*Nuevo software más estable*

*Nuevas prestaciones de vídeo*

*Gestión total del sistema de alarma*

## ¡APROVECHE SUS FUNCIONES INTELIGENTES!



Gestión del sistema de alarma en remoto



Notificaciones *push* en tiempo real



Visualización de eventos desde el móvil



San Fructuoso, 50-56  
08004 Barcelona  
Tel. 934 254 960  
Fax: 934 261 904  
tiendabcn@bydemes.com

ESPAÑA  
BARCELONA | MADRID | CANARIAS

INTERNACIONAL  
PORTUGAL | FRANCIA | ITALIA | BENELUX |  
POLONIA | IRLANDA | AUSTRIA | CHINA



www.bydemes.com







Sede Social de San Sebastián de los Reyes (Madrid).

mejoras. Hemos aumentado la capacidad de nuestra delegación y almacén de Barcelona y hemos duplicado la capacidad de la sede de Madrid, tanto en espacio dedicado a trabajadores (oficinas) y a clientes (tienda), como a productos, con la creación del almacén de más de 1.500 m<sup>2</sup> con amplio stock permanente, y que nos permite ofrecer un servicio inmediato de entrega de materiales en España y Portugal, principalmente. Nuestra plantilla ha ido aumentando en estos últimos tiempos, en acorde al crecimiento global de la empresa que nos ha convertido en la referencia del sector, y se han incorporado profesionales de reputada valía a los diferentes departamentos. Nuestro SAT se ha convertido en el más amplio del sector y constantemente estamos recibiendo felicitaciones por los protocolos de atención y por los constantes cursos de formación en directo y en diferido. Para 2018 pretendemos seguir en el camino de la plena satisfacción de los clientes.

—**¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—Es un punto de encuentro para el sector de la seguridad, que permite conocer de primera mano las continuas novedades que se van introduciendo. Además, desde 1985 supone el marco ideal para que los clientes, socios y colaboradores fundamentales, puedan compartir con nosotros sus inquietudes, ideas, sugerencias en un entorno agradable, distendido y fuera de la rutina habitual. En By DEMES Group

siempre hemos creído imprescindible participar en este evento para construir un espacio abierto y cercano para nuestros clientes. SICUR nos ayuda a potenciar el networking, presentar soluciones personalizadas y compartir nuevos conocimientos sobre las diferentes tecnologías que se van incorporando al mercado. Además, supone un momento clave para el desarrollo de ideas sobre los múltiples mercados verticales a los que nuestro sector debe ofrecer sus soluciones y servicios.

—**Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—Como distribuidor a la vanguardia en innovación, ofreceremos las últimas tecnologías que traerá el sector de la seguridad electrónica, como son, destacablemente, la inteligencia artificial integrada en las cámaras, la seguridad con drones, el Big Data para seguridad y las soluciones desarrolladas de software a medida para cada proyecto. ●

Fotos: BY Demes Group

Centro logístico de más de 1.500 m<sup>2</sup> de San Sebastián de los Reyes (Madrid).





# ALMACENAMIENTO DEFINITIVO PARA ESTAR PROTEGIDO

Disponible en capacidades de hasta 10 TB

**WD PURPLE™**  
DISCO PARA VIDEOVIGILANCIA



**UN DISCO PARA CAPTURAR**

JAVIER TALLÓN. DIRECTOR COMERCIAL. F.F. VIDEOSISTEMAS & GEUTEBRÜCK



## «La investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías es nuestra apuesta prioritaria»

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

—El principal objetivo que se propone nuestro equipo al asistir al Salón Internacional de la Seguridad es afianzar la posición de nuestra compañía en el mercado español.

A día de hoy seguimos siendo una empresa de referencia a nivel de soluciones profesionales en el mercado de la seguridad. La clave para conseguirlo ha sido el trabajo de la mano con nuestros clientes y usuarios, escuchándolos y aprendiendo de sus necesidades. Para esta forma de tra-

bajar, los grandes eventos y los encuentros con todos los participantes del sector de la Seguridad es fundamental, y una feria como SICUR se convierte en un espacio idóneo para esta manera de trabajar.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Como buque insignia de nuestro trabajo presentaremos la evolución del software G-SIM. Un software que continúa sorprendiendo a todos los profesionales que trabajan con él, no sólo por su potencia original sino también por la calidad de su adaptación a las nuevas necesidades del mundo de

la videovigilancia y a la realidad de los usuarios del siglo XXI.

En otro plano de negocio, el avance más destacado en estos últimos dos años ha sido la aplicación de soluciones de vídeo al sector de Supply Chain. Para ello se están desarrollando y adaptando software y diversas aplicaciones específicas, que permiten la optimización de los procesos industriales con herramientas de análisis de vídeo y datos. Al fin y al cabo, somos una compañía líder en el mundo de la Video Analítica con una experiencia de más de 40 años abriendo el camino. ¿Quién sino nosotros podríamos ofrecer soluciones de esta calidad?

La investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías es una apuesta prioritaria de un fabricante que no quiere renunciar a la calidad y la vanguardia como es Geutebrück. En esa línea este año presentamos la Generación G-Scope+, una nueva generación de grabadores que aumenta la robustez y la capacidad que la versión anterior y que prevé ser la gama de equipos más potente de su categoría.

En la parte del software y siguiendo con esta filosofía de no parar de innovar, podemos hablar de Spinne-Net. La aplicación que hemos presentado este último año y que está ofreciendo la posibilidad de ahorrar grandes cantidades



Nuevas oficinas de FF.videosistemas.





Visítenos  
Stand **10D15**  
Visit us

20 - 23  
Febrero/February  
2018  
MADRID



**FF. Videosistemas**  
GEUTEBRÜCK

VALUE IMAGING VIDEO SECURITY



**Si te gusta conducir  
el mejor coche...**

## Nueva generación de grabadores All in One **G-Scope +**



La gama de grabadores G-Scope de GEUTEBRÜCK en su continua evolución, ofrece mayor robustez y fiabilidad.

**Descubra Plus**



La formación a los usuarios es prioridad para la compañía.

**«Expandir la tecnología de vídeo a nuevos sectores se va a convertir en una de las principales líneas de trabajo»**

tanto de tiempo como de dinero a los usuarios que cuentan con ella en sus instalaciones. Su principal función es prevenir y ayudar a solucionar todos los fallos –reales y potenciales– que se

producen en una gran instalación. Las cámaras son la parte más visible de un sistema de videovigilancia. En esta parte, la propuesta de F.F. Videosistemas es la Nueva Generación PNS-PRO.



Gestión integral y eficiente de la seguridad. CCTV.

Esta nueva generación de cámaras presenta un enorme abanico de prestaciones: Resoluciones de 12Mpx, WDR real, Carcasas Antivandálicas IK10, Zoom Óptico de hasta 44x, Domos Móviles 360° Fáciles de Manejar, Iluminación IR y Láser, etc. Una gama tan amplia y potente garantiza que siempre se pueda conseguir una combinación perfecta adecuada a las necesidades de cada usuario.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Durante este periodo, el proyecto más importante que hemos llevado a cabo ha sido la construcción de nuestra nueva sede, un edificio propio de más de 2000m<sup>2</sup>. Estas instalaciones las hemos planificado pensando en mejorar el servicio que venimos ofreciendo al cliente y en torno a esa idea hemos construido nuestras oficinas. Poder tener una de las mejores salas de formación que hay ahora mismo entre los fabricantes de sistemas de vídeo seguridad y espacios de reuniones con la tecnología más avanzada tanto en óptica como en eficiencia energética, permitirá organizar todo tipo de mesas redondas y eventos que enriquezcan el mercado.

Expandir la tecnología de vídeo a nuevos sectores se va a convertir en una de las principales líneas de trabajo. Como ya hemos explicado, el sector del Supply Chain ha sido el primero que hemos atacado, pero ¿cuántos sectores pueden optimizar sus procesos de gestión apoyándose en la tecnología del vídeo? Estamos emocionados de irlos descubriendo e irles ofreciendo soluciones para mejorar su día a día. Pero sin duda, lo más importante que debemos trabajar es en poner en valor el papel de la seguridad integral de las infraestructuras y la protec-



Visítenos  
Stand **10D15**  
Visit us

20 - 23  
Febrero/February  
2018  
MADRID



**FF. Videosistemas**  
GEUTEBRÜCK

VALUE IMAGING VIDEO SECURITY



... si tienes el  
mejor Smartphone...

La nueva generación de cámaras IP PNS-PRO ofrece una de las gamas más completas del mercado garantizando que cada usuario pueda conseguir la combinación perfecta para proteger sus instalaciones.



Nueva generación  
**PNS-PRO**





ción de la información de los clientes. Con el avance del desarrollo de la electrónica de consumo está creciendo la tendencia del «todo vale». No creemos que con la seguridad de nuestros negocios, de nuestras familias, de nuestro futuro... todo valga. Vamos a trabajar en que el que de verdad quiera estar seguro pueda estarlo de verdad y que no sólo lo parezca. De esta manera, se incrementa de una forma significativa los niveles de bienestar y confort.

Unido a esto último aparece los últimos años un concepto muy importante: la ciberseguridad. En la gran mayoría de las instalaciones tan importante es proteger las infraestructuras como las imágenes que allí se producen. Si alguien inadecuado consigue acceso a nuestras imágenes estamos facilitando una inmensa fuente de información a quien quiera robar, atacar, atentar... contra nuestras infraestructuras. Seguimos manteniendo una de las plataformas más ciberseguras y nos esforzamos día a día para mantener la referencia en esta materia.

—**¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—Está claro que SICUR ha representado durante muchos años un gran escaparate para enseñar las últimas novedades al mercado actual. Ha ayudado a mantener los lazos entre los miembros del sector, algo que es muy importante debido a que evoluciona muy rápidamente.

Sin embargo, creemos que la nueva filosofía de trabajo que está desarrollando este salón deja mucho que desear y va en contra de la profesionalidad de la feria.

—**Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones prota-**

**gonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—Las soluciones de F.F. Videosistemas & Geutebrück están orientadas a simplificar la gestión del vídeo. Vamos a seguir trabajando en ello, entendiendo la gestión del vídeo de la forma más amplia posible. Y como siempre, buscaremos seguir estando a la cabeza a la hora de reducir los tiempos de espera a la hora de resolver incidencias.

Destacaremos por la robustez tanto a nivel de hardware como a nivel de software. En un primer lugar, con la nueva generación de equipos de grabación All in One y por otro con la mejora e innovación continua en nuestros softwares de gestión.

Y como no podría ser de otra forma, vamos a seguir escuchando a nuestros clientes y a apostar por la formación y el asesoramiento a nivel de preventa y postventa, algo que nuestros clientes destacan como la mejor ventaja a la hora de trabajar con nosotros.

De esta manera, buscamos como destino final de nuestro recorrido mantener la confianza de los clientes. ●

Fotos: F.F. Videosistemas & Geutebrück





Visítenos  
Stand **10D15**  
Visit us

20 - 23  
Febrero/February  
2018  
MADRID



FF.Videosistemas  
GEUTEBRÜCK

VALUE IMAGING VIDEO SECURITY



... ¿no crees que te mereces la mejor solución de vídeo?



En los tiempos en que predomina la rápida obsolescencia y el producto de corto plazo, nosotros seguimos apostando por soluciones robustas y fiables que convierten su seguridad en una garantía de confort y tranquilidad.

ALBERTO ALONSO. BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER IBERIA. AXIS COMMUNICATIONS

## «La vocación de Axis sigue siendo liderar las innovaciones tecnológicas en las soluciones de seguridad»



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

—Es en efecto una cita única y queremos continuar con nuestra participación que se ha repetido ya desde hace muchos años.

En esta convocatoria aprovecharemos para presentar los últimos productos y tecnologías, pero también para continuar cultivando nuestra relación con partners, clientes y usuarios finales. Compartiremos con todos ellos nuestra visión, estrategias y modo de trabajar, con la intención de que conozcan mejor la compañía y su oferta de productos y servicios, tanto para los que ya trabajan con nosotros como para aquellos que se acerquen a Axis por primera vez. A su vez es una oportunidad excepcional para entender mejor las necesidades e

inquietudes del mercado y ver de qué modo podemos responder a ellas desde Axis.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Sin entrar en detalles que aún no pueden ser desvelados, podemos anticipar que mostraremos nuestras soluciones para pequeñas instalaciones agrupadas en la gama Axis Companion, con nuevas e interesantes incorporaciones de producto.

No menos relevante será la presentación de las soluciones para instalaciones de tamaño medio, construidas alrededor de nuestro software de gestión Axis Camera Station, cada vez más completo en prestaciones y en gama de dispositivos, proporcionando todos los elementos necesarios, como las cámaras, los grabadores, la electrónica de red y las estaciones de trabajo de operador.

Sin duda aprovecharemos para mostrar los productos de gama más avanzada, y los que corresponden a las nuevas tecnologías con las que Axis está desarrollando soluciones, tales como el control de accesos, los intercomunicadores con vídeo,

los dispositivos de audio y la última incorporación, el radar de detección para protección contra intrusiones.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—El año 2018 supone un nuevo reto para continuar con la evolución de nuestra compañía. Esto supone una mayor aproximación al cliente final, con ánimo de conocer mejor sus necesidades, pero también para establecer colaboraciones más estrechas y a más largo plazo. Representa igualmente la transición desde la oferta de productos hacia las soluciones de valor, especialmente en los segmentos de mercado en los que tenemos un enfoque particular, tales como Retail, Banca, Transporte, Infraestructuras Críticas y Smart Cities.





# AXIS EN SICUR 2018



Un paso por delante en seguridad integral

**Stand 10D02**

**20 al 23 de febrero en IFEMA, Madrid**



## Agenda de Conferencias

Le invitamos a las ponencias que se ofrecerán en nuestro stand con las últimas tendencias sobre la mejora de la seguridad física.

**Más información en: [www.axis-communications.com/sicur-2018](http://www.axis-communications.com/sicur-2018)**

Socios en soluciones



### MARTES, 20 DE FEBRERO      JUEVES, 22 DE FEBRERO      MIÉRCOLES, 21 DE FEBRERO      VIERNES, 23 DE FEBRERO

#### NEXO

11:30 - 12:00

XPRedator: La prevención del hurto en productos refrigerados



12:30 - 13:00

Audio IP inteligente y sencillo



16:00 - 16:30

Todo sobre el control de accesos con las ventajas de la IP abierta



17:00 - 17:30

Introducción a la seguridad del espacio aéreo. El "antidrone".

#### NEXO

10:30 - 11:00

XPRedator: La prevención del hurto en productos refrigerados



11:30 - 12:00

Seguridad integral para un mundo más inteligente y seguro



12:30 - 13:00

Introducción a la seguridad del espacio aéreo. El "antidrone".



16:00 - 16:30

Protección de instalaciones, bienes e infraestructuras críticas



17:00 - 17:30

Más allá del PSIM, Convergencia y Neutralidad igual a valor

#### herta

10:30 - 11:00

Cómo ayuda el reconocimiento facial en la seguridad



12:00 - 13:00

10 años de sistema PIC: Estado de situación.

Basado en el estudio elaborado por Fundación Borredá



16:00 - 16:30

Niveles de protección para una ciberseguridad efectiva



17:00 - 17:30

Soluciones OCR embebidas en cámaras Axis para reconocimiento de matrículas y contenedores



10:30 - 11:00

Transformación Digital



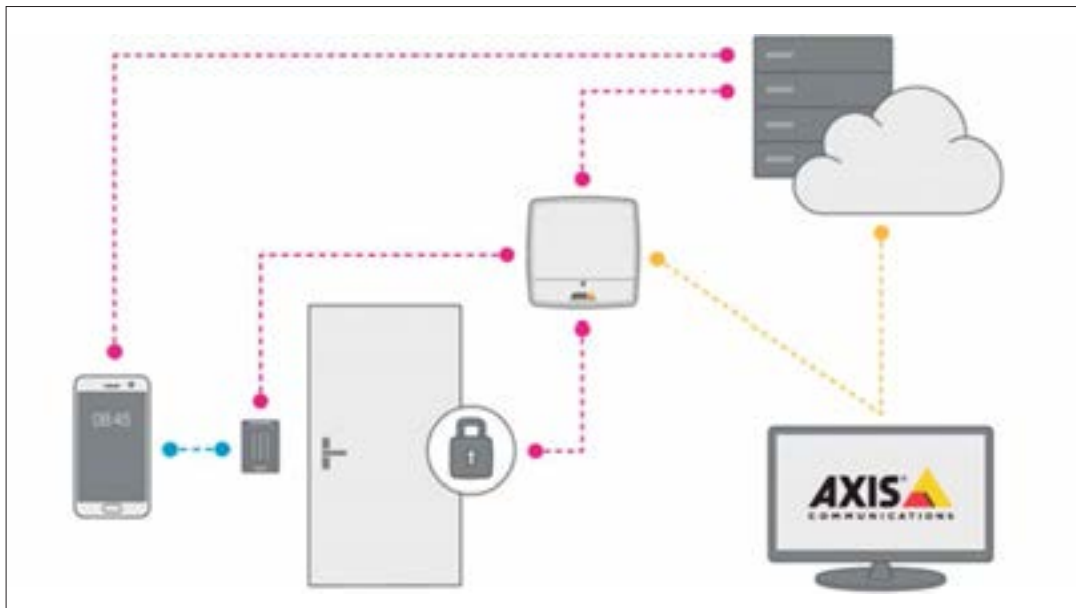
11:30 - 12:00

Presentación de VaxALPR On Camera para modelos ARTPEC-6 y super-procesamiento GPU en resolución 4K



12:30 - 13:00

La evolución del reconocimiento facial



tecnológicas en las soluciones de seguridad. A ello se han sumado últimamente otros ámbitos de actividad como los relativos a la optimización de operaciones en locales de venta, las soluciones de audio ambiental y comercial y la gestión inteligente del tráfico de carreteras y autopistas. Para ello, la compañía realizó durante el año 2016 las adquisiciones de compañías especializadas como Cognimatics, 2N y Citilog, hoy día ya consolidadas como parte del grupo Axis. En ese sentido, y con la solidez que representa pertenecer a la corporación multinacional Canon desde el año 2015, Axis pretende continuar construyendo una marca que responda a las necesidades de la sociedad con más soluciones, para múltiples entornos y siempre desde la innovación y la excelencia. ●

«SICUR supone una ocasión inmejorable para transmitir el valor de nuestra marca, y el posicionamiento de nuestras soluciones»

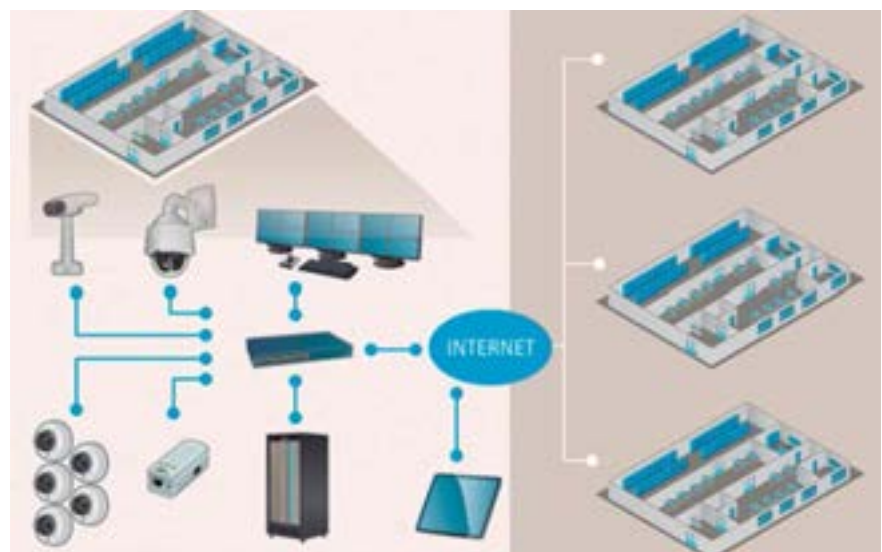
—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?

—Es sin duda un punto de encuentro de los profesionales del sector, incluyendo a todos los actores, fabricantes, distribuidores, integradores, prestadores de servicios y clientes finales. Aunque hoy día con los diferentes medios de comunicación en la red la información se mantiene actualizada de forma continua, SICUR es una oportunidad de enriquecer esa información con el trato directo y la comunicación bidireccional con partners y clientes. Por otro lado, supone una ocasión inmejorable para transmitir el valor de nuestra marca, nuestra visión y el posicionamiento de nuestras soluciones, basada en tecnología de innovación, productos de alta calidad y servicios complementarios, que constituyen los fundamentos de Axis como fabricante destacado y con personalidad única en el mercado.

—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?

—La vocación de Axis ha sido y sigue siendo la de liderar las innovaciones

Fotos: Axis Communications



Contactos de empresas, p. 7.

# FIA BLE

## Lo mejor en servicio de gestión de llaves y valor.

Nuestros sistemas KeyWatcher están provistos de opciones y capacidades especialmente diseñadas para proteger, controlar y llevar el seguimiento de sus llaves.

Nosotros inventamos la administración de llaves, y seguimos mejorándola para usted.



Puerta del producto no aparece en la imagen.  
Lector de huellas opcional.

Visite [morsewatchmans.com](http://morsewatchmans.com) para saber más

Visitanos en  
Sicur 2018,  
Stand 10F19

Comerciante: Grinta Iberica  
Contacto: Martin Ferrer  
Telefono: +34 636 580706  
Email: [mferrer@grintaiberica.es](mailto:mferrer@grintaiberica.es)

  
**MORSE  
WATCHMANS**  
piense en la caja.



JOAN BALAGUER. DIRECTOR COMERCIAL. GRUPO IPTECNO

## «En 2018 vamos a afianzar nuestra posición como proveedor de soluciones completas»



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

—Como siempre el claro objetivo de compartir buenos momentos en un ambiente distendido con nuestros partners de toda España que asisten al evento, que en el último año han crecido significativamente. Y lógicamente reforzar nuestra imagen de mayorista proveedor de soluciones de seguridad.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Como mayorista oficial de DAHUA, todas las novedades que nuestro fabricante de referencia presenta, como las nuevas cámaras panorámicas 4K, tecnologías de transmisión extendida sobre coaxial o UTP ePoE, nuevos equipos 4K sobre HDCVI. Como siempre rodeadas

del valor añadido de Grupo IPTecno en forma de integraciones, aplicaciones y soluciones muy especializadas como el desarrollo con el radar MAGOS para protección de zonas amplias. Presentarnos como distribuidor oficial de los productos VAXTOR, líder mundial en lectura de matrículas, semáforo rojo, giro indebido y demás detección de infracciones varias y aplicaciones de seguridad ciudadana, convenientemente integrado y paquetizado para facilitar la vida al instalador, para lo que también presentamos toda una nueva gama de accesorios de la marca DR UTP. También lanzamos en exclusiva todas las soluciones de networking del fabricante asiático UTEPO, donde destacan switches con tecnología CCTV, que automáticamente genera VLANs individuales por cada cámara y alarga la distancia de la red hasta los 250 metros.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Grupo IPTecno ha experimentado un gran crecimiento en el último ejercicio, nos hemos trasladado a una nueva sede con más de 3000m<sup>2</sup> de almacén y nuevas oficinas, tenemos más personal y lógicamente muchos más clientes, que generan muchas más operaciones, a pesar de lo cual seguimos siendo fieles a la puntualidad en la entrega de pedidos al día siguiente de su recepción, y mantenemos la calidad de servicio técnico tanto en soporte como en gestión de RMA.

En este ejercicio pretendemos mantener nuestro crecimiento en el mercado de productos y soluciones para seguridad, manteniendo y si cabe mejorando nuestro nivel de calidad de servicio, y



# IPTECNO

DISTRIBUIDOR OFICIAL DAHUA ESPAÑA



## DEPARTAMENTO DE I+D PROPIO

Con nuestra plataforma **PEGASO POWERED** ofrecemos servicios exclusivos para productos DAHUA: servidores DDNS y P2P propios, integraciones y pasarelas para CRA, servicio MiVigilante con aviso por email en caso de fallo de conexión y Apps personalizadas para iOS & Android.

## ASESORAMIENTO Y SERVICIO TÉCNICO

Contamos con especialistas que pueden solucionar tus problemas en las instalaciones o proyectos, mediante servicio telefónico, online y en la propia instalación. Además de un servicio de reparación en nuestro propio taller con técnicos certificados.

## AMPLIO STOCK Y ENTREGAS EN 24H

Disponemos del mayor catálogo de productos Dahua en stock permanente, con las últimas novedades. Y una gestión logística con entregas en 24H y seguimiento de pedidos mediante web, esto permite al cliente conocer el estado del pedido en tiempo real.



20-23  
FEBRERO  
FEBRUARY  
2018

Organiza /  
Organised by:



VISÍTENOS EN EL STAND 10F11

VISIT US AT STAND 10F11

### SEDE BARCELONA

C/ del Besos, 12 - P. I. Can Buscarons de Baix  
08170 Montornés del Vallés

### SEDE MADRID

Avda. Tenerife 2 - Blq. 2, Pta 3  
28703 San Sebastián de los Reyes - Madrid

### GRUPO IPTECNO

T. 902 502 035  
iptecno@iptecno.com



«En este ejercicio pretendemos mantener nuestro crecimiento en el mercado de productos y soluciones de seguridad»



—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del **Salón Internacional de la Seguridad**?

Como de costumbre es un polo de encuentro con clientes, socios, prescriptores y competidores donde compartir conocimiento y estrechar lazos de amistad con todos ellos.

—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?

—Sin duda alguna hemos apostado por DAHUA, que es el fabricante líder en desarrollo tecnológico para seguridad. Sus productos son siempre los primeros en incorporar nuevas tecnologías

en sus diseños, fuimos los primeros en llegar al mundo de la alta definición analógica con HDCVI, cuya evolución es imparable y hemos convertido en asequibles y sostenibles los sistemas IP, como lo demuestran las cámaras panorámicas, fisheye y 4K de DAHUA. Nuestro toque personal siempre ha consistido en incorporar valor añadido al producto, seguimos liderando el desarrollo de integraciones con Central Receptora, aplicaciones de monitorización remota y soluciones avanzadas de gestión remota que faciliten su labor a los instaladores en el mantenimiento de su parque de equipos instalados. ●

Fotos: Grupo IPTECNO

conservando y afianzando nuestra posición como grupo empresarial cercano al cliente como proveedor de soluciones completas que les facilitan el día a día. Si hasta hace dos años el mercado nos percibía como el experto de referencia en videovigilancia, nos hemos fijado el objetivo de mantener ese alto nivel de conocimiento al servicio de nuestros partners también en otros campos como control de accesos e intrusión.







ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

# Adapta tu empresa a la nueva normativa de protección de datos



ENDPOINT  
ENCRYPTION

DESCARGA GUÍA  
GRATUITA GDPR



<http://gdpr.eset.es> 962913348

**THOMAS LAUSTEN, CEO; Y ALFREDO GUTIÉRREZ. BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER PARA IBERIA.MOBOTIX AG**

## «Mobotix se caracteriza por el trato personal y el conocimiento profundo de nuestros clientes»



**UNA convocatoria más acuden al Salón Internacional de la Seguridad, ¿qué objetivos se han marcado con su asistencia a la feria?**

—SICUR es un evento donde «hay que estar» si uno pertenece a la industria de la seguridad. Es un foro donde mostrar nuestros avances y aprender de nuestros partners tecnológicos y también, por qué no, de nuestros competidores. Pero además de esto, nosotros, este año, vamos a ir más allá de la pura Seguridad, mostrando nuestras capacidades de automatización, que convierten nuestros sistemas en una inversión, en lugar de en un gasto.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentarán en SICUR 2018?**

—Este año vamos a centrarnos en nuestra nueva gama de cámaras inteligentes Mx6, que cuenta con una arquitectura de doble núcleo y GPU



tremendamente potente, lo que la hace ideal para seguir avanzando en el análisis de vídeo embebido dentro de la cámara. Además, coronamos esta gama con nuestra M16-Thermal con capacidades termográficas, que nos permite analizar la temperatura de los objetos que aparecen en la imagen y lanzar alarmas automáticas cuando dichas temperaturas se

encuentren fuera de los rangos predefinidos.

**—A nivel empresarial, ¿podrían explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Nuestra estrategia está enfocada en soluciones inteligentes IOT end to end con especial atención a la ciberseguridad gestionada y producida en Alemania.

De cara a los nuevos proyectos de 2018 estamos centrados en el desarrollo de soluciones de almacenamiento local e integraciones más sólidas con partners tecnológicos líderes en análisis, VMS, etc.

**—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**





—Vivimos en un mundo conectado, pero por desgracia eso no se traduce necesariamente en que nos comuniquemos mejor. Un evento como el Salón Internacional de la Seguridad nos permite tener un contacto directo, persona a persona, del que siempre se extrae información mucho más valiosa,

real y veraz que de cualquier otro tipo de comunicación. Mobotix es una empresa en constante crecimiento y evolución, pero si hay algo que nos caracteriza es el trato personal y el conocimiento profundo de nuestros clientes, por lo que un evento que nos permita concentrar a nuestros clientes y tener esta relación de primera mano siempre se agradece.

—**Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—Tendremos un mayor enfoque en soluciones inteligentes de ciberseguridad en nuestras plataformas de hardware que se solicitan a un número cada vez mayor de usuarios finales y una mayor integración con otros partners, como, por ejemplo, otros fabricantes de cámaras y plataformas de software. ●

Fotos: Mobotix



# DORLET

SISTEMAS CERTIFICADOS  
Intrusión  
Grado  
3

PRIMER FABRICANTE NACIONAL EN  
Accesos  
Grado  
4

## CONTROL DE ACCESOS E INTEGRACIÓN DE SISTEMAS DE SEGURIDAD



CONTROL DE ACCESOS · INTEGRACIÓN (CCTV, INCENDIOS...) · SINÓPTICOS · GESTIÓN VISITAS · CONTROL DE PRESENCIA · ALARMAS · INTERFONÍA



SAP Certified Integration



UCAS Y LECTORES CERTIFICADOS PARA INSTALACIONES DE SEGURIDAD EN NORMATIVA DE CONTROL DE ACCESOS EN 60839 (GRADO 4) Y DE INTRUSIÓN EN 50131 (GRADO 3); CONSULTAR MODELOS Y VERSIONES CONCRETAS

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



**CENTRAL**  
Parque Tecnológico de Álava  
C/Albert Einstein, 34  
01510 Vitoria-Gasteiz  
ALAVA · SPAIN  
Tel. +34 945 29 87 90  
Fax. +34 945 29 81 33  
dorlet@dorlet.com

**MADRID**  
C/Aguacate, 41  
28054 MADRID · SPAIN  
Tel. +34 91 354 07 47  
madrid@dorlet.com

**BARCELONA**  
C/Sant Elies, 11-19, Dpc 111  
08006 BARCELONA · SPAIN  
Tel. +34 93 201 10 88  
Fax. +34 93 201 13 76  
barcelona@dorlet.com

**SEVILLA**  
Tel. +34 699 30 29 57  
sevilla@dorlet.com

**DORLET FRANCE**  
Parc Gutenberg  
2 Bis Voie La Cardon  
91120 PALAISEAU  
Tel. +33 164 86 40 80  
dorlet@dorlet-france.com

**DORLET MIDDLE EAST**  
Jumeirah Lake Towers  
Cluster F, HDS Tower, Office 404  
Po. Box 116899 DUBAI · UAE  
Tel. +971 4 4541346  
Fax. +971 4 4541347  
info-mena@dorlet.com

**DORLET MÉXICO**  
Sierra Mojada, 626  
Col. Lomas de Barrilaco  
C.P. 11010 Ciudad de México  
MEXICO  
Tel. +52 (55) 6717 2130  
info@dorlet.mx

**DORLET BRASIL**  
Av. Queiroz Filho, 111  
V. Hamburguesa  
Sao Paulo-SP · BRASIL  
CEP 05319-000  
Tel. (55 11) 3021-5545  
inaki@dorlet.com.br



JOSÉ MIGUEL GARCÍA. DIRECTOR COMERCIAL DE DORLET



## «2018 será un año para consolidar los cambios realizados tanto a nivel organizativo como estratégico»



unidades de control, de nuestra plataforma de gestión integral DASSnet, productos homologados y certificados según las últimas normativas existentes.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—2018 será un año para consolidar los cambios realizados en la compañía durante 2017, tanto a nivel organizativo (focalizado a la orientación al cliente, al desarrollo tecnológico y desarrollo profesional de todos nuestros empleados), como a nivel estratégico (centrado en potenciar nuestra internacionalización y la implantación de un modelo de gestión avanzado). En España estrenamos nuevas oficinas en Madrid, con salas de formación, etc, que pretendemos nos permitan incrementar las formaciones y el acompañamiento a todos nuestros clientes.

**—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—Es un punto de encuentro entre todos los actores del sector, con un gran prestigio ganado durante todas estas ediciones anteriores, que nos permite en apenas 4 días contactar con todos nuestros clientes, actuales y potenciales, muchos de

nuestros partners, etc., siendo una herramienta perfecta para fortalecer esas relaciones comerciales y personales. En mi caso esta será mi presencia número 11 en esta feria con Dorlet, y sigue siendo el evento de referencia a nivel nacional.

**—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—Estamos trabajando en cuatro líneas básicas, la gestión de las diferentes plataformas de gestión desde la nube, incorporar la ciberseguridad a nuestras soluciones, dar importancia a nuestra presencia en el mundo IoT, y utilizar el móvil y los parámetros biométricos como tecnologías de identificación. ●

Fotos: Dorlet

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

—Acudimos a esta edición de SICUR con gran ilusión, doblando nuestra presencia en metros de stand respecto a ediciones anteriores, con la idea de atender de manera inmejorable a todos los visitantes, que seguro serán muchos. Tras un año 2017 muy positivo y de crecimiento, esperamos que esta edición de SICUR sea un trampolín para un fantástico 2018.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Como nuevos productos presentaremos la nueva familia de lectores EVOpass, con tecnología NFC y BLE incorporada, y un nuevo software de control horario que se gestiona desde la nube. Además, como siempre, mostraremos evoluciones de nuestras





YOUR PROFESSIONAL CCTV CHOICE



**CÁMARAS  
Y GRABADORES**

**5MPX  
SOBRE COAXIAL**



### CÁMARAS: MÁS IMAGEN

- § Más píxeles disponibles
- § Mayor campo visual
- § Mayor calidad

### DVR: MÁS POTENCIA

- § Alta resolución 5 Mpx
- § 5N1: HDTVI, HDCVI, AHD, CVBS, IP
- § Máxima compresión H.265+
- § Smart detection

Encuentra tu distribuidor oficial en:



SAFIRE  
[www.safirecctv.com](http://www.safirecctv.com)  
[info@safirecctv.com](mailto:info@safirecctv.com)



**BORJA GARCÍA-ALBI GIL DE BIEDMA.** VICEPRESIDENTE EN IBERIA Y LATINOAMÉRICA.  
RISCO GROUP



## «En 2018 queremos consolidarnos como proveedores integrales referentes de todas las soluciones de seguridad»

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

—Nuestro principal objetivo en esta convocatoria de SICUR es presentar todas nuestras soluciones RISCO Group integradas en la nube como un paquete integral, para responder a nuestro mercado y a sus diferentes necesidades de una forma diferenciadora frente a otros competidores; queremos que se nos valore más allá de la seguridad.

**—¿Qué productos novedosos presentará en SICUR 2018?**

—En esta edición de SICUR vamos a presentar muchas novedades que se irán lanzando en 2018. En primer lugar, nuestras nuevas y avanzadas soluciones de vídeo verificación VUPoint, entre las que se encuentran las nuevas cámaras IP PoE y la cámara Pan-Tilt, que es una solución de interior ideal para entornos residenciales y pequeñas empresas, que permite ajustar la visión de la instalación en horizontal y vertical.

Otra de las novedades que presentamos es la nueva solución de seguridad vía radio Agility™ 4 que destaca por funcionar con nuestros módulos IP y 2G/3G multisocket, y proporciona una mejor comunicación inalámbrica.



También presentamos dentro de las soluciones de Smart Home, los nuevos dispositivos de control de persianas y puertas de garaje compatibles con cualquiera de nuestros sistemas de seguridad basadas en la nube.

Además, presentamos varios detectores nuevos: el detector exterior inalámbrico con cámara Beyond™; detector inalámbrico de Humo y Calor; los detectores inalámbricos BWare™ DT y PIR y el BWare™ en el BUS de RISCO; detector de cortina exterior; detector compacto de golpes con contacto magnético.

**—¿Podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—En este año queremos consolidar nuestra posición como referentes en el mercado como proveedores integrales de todas las soluciones de seguridad, además de poder abrir nuevos mercados con nuestras soluciones integradas en la nube, que ofrecen un gran abanico de posibilidades a través de los diversos dispositivos de Smart Home y la vídeo verificación que

ofrece las diferentes cámaras IP de VUpoint.

Nuestro gran reto es abrirnos paso a un nuevo modelo de negocio en las CRA de «pago por uso» a través de nuestras soluciones en la nube, ofreciendo diversos servicios y de forma más flexible, siendo

más acorde con lo que está demandando el usuario final. Esto para ellos supondrá nuevas fuentes de ingresos que hasta ahora no son capaces de alcanzar con el actual modelo que están ofreciendo.

**—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración de SICUR?**

—Es un escaparate para presentar las novedades de cada compañía, y las empresas que acudimos tenemos la oportunidad de recibir a miles de visitantes para que nos conozcan generando muchas oportunidades de negocio.

**—¿Qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—RISCO Group está apostando por integrar todas sus soluciones en la nube, ampliando el abanico de dispositivos de Smart Home y vídeo verificación para dar respuesta a diferentes necesidades de su mercado. ●

Fotos: Risco Group



# 6 Razones para instalar VUpoint P2P



Presentamos la solución de vídeo verificación VUpoint P2P, una nueva selección de cámaras Wi-Fi plug & play, con un proceso de instalación rápido y sencillo, sin necesidad de configurar el router y una integración fácil con todos los sistemas profesionales de seguridad basados en RISCO Cloud. ¡Complete la instalación en cuestión de minutos!

- **Vídeo verificación** y vídeo en tiempo real bajo demanda –desde cualquier lugar, en cualquier momento a través de la aplicación para dispositivos móviles.
- **La tecnología P2P** ofrece una instalación sencilla **Plug & Play** – sin necesidad de configurar el router.
- Una selección de cámaras de interior y exterior con **tecnología WiFi y PoE**, para todo tipo de instalaciones.

Disfrute de la tecnología más avanzada y del potencial de crecimiento empresarial con la nueva solución de vídeo verificación VUpoint P2P, que ofrece un alto nivel de seguridad y privacidad tanto a los instaladores como a los clientes.

**PEDRO SANZ.** DIRECTOR GENERAL DE TECOSA. DIVISIÓN BUILDING TECHNOLOGIES DE SIEMENS

## «Sicur permite el avance hacia nuevos horizontes en el campo de la seguridad»



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

—Fieles a nuestra cita, nuestro objetivo principal es mostrar las últimas novedades que acabamos de incorporar a nuestro portfolio y que están basadas en la digitalización, tanto en soluciones como en equipos de inspección y detección. Pero sobre todo, tener un punto de encuentro con todos los profesionales del sector y, en especial, con nuestros clientes actuales y potenciales. El sector de la Seguridad es muy dinámico y SICUR es el mejor

escaparate en el que mostrar las últimas tendencias.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en el Salón Internacional de la Seguridad, SICUR 2018?

—Para esta edición, presentaremos nuestro sistema PSIM, Siveillance Viewpoint, que además ha sido seleccionado para la Galería de Nuevos Productos. Una característica común a la mayoría de instalaciones conocidas como infraestructuras críticas es la disposición de activos dispersos geográficamente en áreas muy extensas, con múltiples puntos de entrada y salida, y

una actividad legítima que debe permanecer ajena a los requerimientos de seguridad.

Los sistemas PSIM (Physical Security Information Management) ofrecen la posibilidad de integrar en un solo sistema, todas las disciplinas que desde la perspectiva de seguridad es preciso combinar en instalaciones de esta naturaleza, incluyendo control de accesos, CCTV, intrusión perimetral, interfonía, radar, sistemas GIS, PCI, entre otros. Por otro lado, la digitalización aplicada a la seguridad ha motivado la aparición de sistemas encargados de analizar una enorme cantidad de datos. Aquí presentamos la nueva versión de Siveillance VMS, gestión de video inteligente. Contaremos también con sistemas de reconocimiento facial y con los últimos equipos de inspección y detección. Y, por último, presentaremos la nueva versión de nuestra plataforma integrada de gestión de edificios Desigo CC, que incluye todas las tecnologías del edificio, incluida la seguridad y la protección contra incendios. Dentro de este último apartado daremos mucha importancia al nuevo reglamento RIPCI.

—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?

—Nuestra estrategia está claramente orientada a dar respuesta a las de-



**SIEMENS**

*Ingenio para la vida*



## Siveillance Viewpoint- redefinición de PSIM

Optimice su tecnología de seguridad y protección para tener una visión completa y un control total sobre cada incidente

La seguridad es una prioridad estratégica para las empresas de todo el mundo. Siemens hace posible un nuevo concepto de seguridad que se traduce en negocio gracias a un enfoque completamente nuevo para la Gestión de la Información de Seguridad Física (Physical Security Information Management – PSIM). Se trata de la primera solución que elimina la complejidad mientras fusiona las funciones de gestión de peligros y mando y control para lograr una:

- Inteligencia de sistema totalmente georreferenciada
- Correlación avanzada de alarmas y flujos de trabajo
- Visualización interactiva con Multi-View

El nuevo camino a seguir que impulsa la inteligencia del sistema y la eficiencia del operador para una seguridad avanzada - Siveillance Viewpoint™



mandas más exigentes de seguridad que plantean las infraestructuras críticas. Como parte principal de dicha estrategia está la digitalización y la enfocamos claramente a todos nuestros productos, soluciones y servicios, tanto en el ámbito de equipos de inspección como en el de sistemas de seguridad integrada. Los retos que plantean las nuevas amenazas en un mundo cada vez más globalizado hacen ineludible el tratamiento y análisis de datos con el fin de ofrecer las soluciones de seguridad más avanzadas.

—**¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—El sector de la seguridad es un sector en permanente cambio. Cada día surgen amenazas nuevas y debemos no solo conocerlas sino trabajar en la búsqueda de soluciones que las mitigen o las erradiquen. SICUR acoge



«Nuestra estrategia está orientada a dar respuesta a las demandas más exigentes de seguridad que plantean las infraestructuras críticas»



a los mayores expertos en seguridad y crea un espacio de networking, que permite el intercambio de ideas y el avance hacia nuevos horizontes en el campo de la seguridad.

—**Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—El futuro de los sistemas de seguridad del portfolio de Siemens se afronta desde una perspectiva dual, que abarca tanto a la forma de desarrollo como a la

progresiva introducción de novedades técnicas.

Respecto al primero de los enfoques, las novedades en la metodología de desarrollo de productos de seguridad se centran en la implantación de metodologías de desarrollo ágil, tales como SCRUM, con el propósito de acortar los ciclos de desarrollo de nuestras soluciones de seguridad, lanzando revisiones de las mismas cada 12 semanas, con las últimas novedades testeadas listas para su utilización por el mercado.

Respecto al segundo de los enfoques, las nuevas soluciones de seguridad harán uso de las tecnologías emergentes en la era de la digitalización, incluyendo, pero no restringiéndose únicamente, la aplicación del Machine Learning, el IoT y Big Data o la tecnología Block. ●

Fotos: TECOSA

desde hace años detectamos  
y apagamos el fuego



hoy evitamos que se inicie



Visítanos en el  
Pabellón 8  
Stand 8D03



JUAN CARLOS SALGADO CLAVERO. JEFE DE PRODUCTO DEL GRUPO AGUILERA

## «Sicur es la ocasión propicia para adquirir conocimientos y conocer tendencias de mercado»



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

—SICUR es uno de los encuentros profesionales de la seguridad más destacado del calendario europeo, el mejor escaparate para presentar nuestras novedades tecnológicas, explicar cómo se integran e interactúan nuestros sistemas, dar a conocer nuevas alianzas de colaboración y sobre todo encontrarnos con amigos, clientes y colaboradores en el ambiente distendido que ofrece la feria. Nuestra asistencia nos permite también continuar con nuestra expansión internacional, SICUR nos ofrece el marco perfecto aprovechando la cantidad de visitantes de empresas extranjeras que nos visitan.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—El ritmo del I+D+i en el mundo de la Protección Contra Incendios nos obliga a ir lanzando progresivamente las novedades al mercado, estamos con lanzamientos y avances considerables constantemente.

En esta feria presentaremos nuestro nuevo Sistema Inteligente de Detección y Control de Incendios con un gran avance tecno-

lógico y de integración, además de las novedades que se han ido incorporando a los sistemas ya existentes, sistemas de aspiración, de detección lineal de humos y detectores de alta tecnología para la detección de humo, llama y gas. Con respecto a la extinción de incendios mantenemos nuestra apuesta por la extinción de incendios mediante gases: Novec 1230, HFC227 ea, IG55 y CO<sub>2</sub>, así como una alternativa ya incluida en el nuevo RIPCI: Microaqua, nuestro sistema de agua nebulizada. Por último, y no por ello lo menos importante, mostramos nuestro sistema de prevención de incendios por inertización, con un mercado cada vez más importante en la protección de grandes naves logísticas.







—**A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Actualmente nos encontramos en un momento de gran actividad y estamos abordando proyectos de gran envergadura. Si atendemos al tipo de propiedad que precisa la protección nos encontramos una amplia gama de recintos de organismos oficiales, sedes de grandes empresas, almacenes especializados de empresas privadas manufactureras, hoteles y resorts y centros hospitalarios tanto dentro como fuera de nuestro país.

En la actualidad comercializamos más de 1.450 ítem entre producto propio y distribución exclusiva de diferentes fabricantes europeos. Estos productos son comercializados en 20 países y seguimos realizando nuevos contactos para continuar en esta línea de expansión fuera de nuestras fronteras.

Las empresas del Grupo están enlazadas mediante un back office, red comercial y servicio de asistencia técnica común, lo que permite una mejor atención a nuestros clientes y una solución única a las necesidades

de sistemas de detección y extinción de cualquier instalación.

—**¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—SICUR es primordial por su papel como plataforma de presentación de novedades en todo lo referente a la seguridad. Es la feria internacional por excelencia en nuestro país, y aporta a profesionales y usuarios de la seguridad, obtener una perspectiva global y muy completa de nuevos productos, equipos, soluciones y servicios en materia de protección y prevención, en referencia a las áreas de Seguridad Laboral, Contra Incendios y Emergencias, Security, y Defensa.

tiene algo que aportar o compartir en el mundo de la seguridad, estará en SICUR, es el sitio y el momento perfecto para conocer y que te conozcan los que todavía no lo han hecho, es una oportunidad única para ponerse al día de los últimos avances en productos y servicios de seguridad en todas sus facetas. Es la ocasión propicia para adquirir conocimientos, compartir experiencias y conocer tendencias de mercado.

—**Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—El nuevo RIPCI nos ofrece una oportunidad única para afianzar nuestros

«El desarrollo de tecnologías fiables de detección de incendios a largo plazo ha sido y continuará siendo una de nuestras características principales»

SICUR actualmente representa para las empresas un importante momento de comunicación y de visibilidad en el mercado, por lo que todo el que



productos en el mercado. El desarrollo de tecnologías fiables de detección de incendios a largo plazo ha sido y continuará siendo una de nuestras características principales a lo largo de los años. Por otro lado, al introducir la posibilidad de mantenimiento remoto de instalaciones, confirma nuestra apuesta de más de 15 años de dotar a nuestras centrales de sistemas de control y monitorización remoto, ampliándose con soluciones para la integración de nuestros equipos en centrales receptoras de alarmas, o bien sistemas de control integrado. ●

Fotos: Grupo Aguilera



# Casmar, 40 años de historia.

## Líderes en Soluciones de Seguridad Electrónica



Sede central de CASMAR

Casmar Electrónica SA nació en Barcelona en el año 1978 como fabricante y distribuidor de sistemas de intrusión. Desde entonces ha ido evolucionando hasta convertirse en un distribuidor global de Soluciones de Seguridad Electrónica. Actualmente, el Grupo Casmar, en constante expansión, también tiene presencia en Portugal, Chile y Colombia.

### CASMAR

Gracias a la amplia experiencia de su equipo humano, formado por 90 profesionales, Casmar es la empresa distribuidora líder en España de soluciones de seguridad electrónica, y proyecta el modelo de éxito al resto de empresas del grupo. Su principal objetivo es proporcionar soluciones integrales, satisfaciendo las necesidades de sus clientes y de los usuarios finales de los diferentes mercados verticales a los que aporta sus soluciones.

La alta calidad de sus productos y de sus soluciones, sus servicios de alto valor añadido, su profesionalidad y la estrecha colaboración con sus clientes y proveedores, hacen que Casmar sea un referente del sector y el socio tecnológico preferido por los principales integradores, instaladores y fabricantes.

La filosofía de Casmar se distingue por el trato personalizado a sus clientes, una esmerada selección de los mejores fabricantes del mercado y la búsqueda del éxito en cada uno de los proyectos en los que colabora.

Sus 40 años de experiencia en el mercado avalan su sello de identidad.

### ¿Qué ofrecemos?

Casmar pone a disposición de sus clientes un amplio abanico de soluciones de seguridad electrónica, ofreciendo un amplio catálogo de productos y soluciones de las mejores marcas del sector, proporcionando acceso a las últimas tecnologías acompañado por un amplio abanico de servicios de valor añadido con atención personalizada.

#### • Cercanía

Las 9 delegaciones de Casmar en territorio español nos permiten estar cerca de nuestros clientes, dónde ellos nos necesitan.

#### • Asesoramiento comercial

Nuestro equipo comercial, formado por más de 20 profesionales, acerca nuestro porfolio a nuestros clientes y les asesora para encontrar la solución idónea para cada necesidad.

#### • Soporte técnico

El equipo de asistencia técnica de Casmar, compuesto por técnicos en dos niveles, proporciona a diario respuestas a todo tipo de consultas técnicas, antes de la venta, durante la instalación y durante el mantenimiento de los equipos.

#### • Porfolio

Mediante 4 catálogos de productos y soluciones, Casmar ofrece en un mismo punto de suministro respuesta a prácticamente cualquier necesidad de los instaladores profesionales de seguridad.

#### • SAT

El servicio post venta está dedicado a tramitar la reparación o sustitución de los productos en colaboración directa con los fabricantes.

#### • Cursos a medida: formación continua

Casmar presta especial atención a la formación continua de nuestros clientes, mediante programas abiertos



Gonzalo Castro, presidente y fundador de CASMAR



de formación y acciones de formación a medida, que les permita el dominio de las diversas tecnologías y mantenerse a la vanguardia del mercado de la seguridad.

• **Desarrollo de proyectos**

Hay proyectos de seguridad que requieren de enfoques particulares, según su naturaleza. Casmar ayuda a sus clientes a analizar las necesidades y a encontrar la solución más adecuada a cada caso.

• **Asesoría en el desarrollo de proyectos**

El tratamiento personalizado en el planteamiento y desarrollo de proyectos permite aportar soluciones globales y óptimas de manera individualizada. Nuestros expertos analizan cada proyecto recomendando las mejores opciones y cuidando todos los detalles para garantizar el máximo rendimiento de los equipos dependiendo de cada aplicación.

**Soluciones para Infraestructuras Críticas**

La protección de las infraestructuras críticas es vital para la seguridad de los ciudadanos. Casmar ofrece productos para afrontar estas necesidades: sistemas de seguridad de grado 4, sistemas de protección ATEX, detección de gases explosivos, protección perimetral con análisis de vídeo, protección perimetral con sistemas radar, intercomunicación IP,...

**Soluciones para Industria y Energía**

Los entornos industriales tienen una gran variedad de particularidades, según su actividad, naturaleza, y en cada caso se deben emplear soluciones de seguridad acordes a



las necesidades: equipos de red para subestaciones eléctricas, detección de incendio en áreas abiertas con vídeo análisis, detección de gases y vapores, control de accesos multitecnología, protección de cableado crítico,...

**Soluciones para Centros Comerciales**

Las grandes superficies ofrecen gran variedad de ofertas y servicios, atrayendo a un gran número de visitantes. La seguridad en los centros comerciales combina riesgos propios de seguridad ciudadana con los propios de su actividad, en los que se han de aplicar sistemas específicos: sistemas de vídeo de alta resolución, gestión de matrículas, sistemas contra incendios, conteo y control de aforo, reconocimiento facial para operaciones de seguridad y de biomarketing, sistemas de megafonía y evacuación, gestión de colas de pago,...

**Soluciones para Museos**

En los museos se suelen exponer de bienes de alto valor económico y/o cultural que requieren medidas de alta seguridad: detección temprana de humos, centro de control avanzado, conteo y control de aforo, sistemas de seguridad grado 3, protección de obras de arte con tecnología láser,...

**Soluciones para Restauración y Ocio**

La prioridad en los entornos donde las personas disfrutan de su tiempo libre es garantizar su seguridad y que se respeten las normas de convivencia, con aplicaciones adecuadas: sistemas de extinción en cocinas, reconocimiento facial de ludópatas o violentos, conteo y control de aforo, videovigilancia de alta resolución,...







### Soluciones para Seguridad Ciudadana

La seguridad de la población es una de las prioridades de cualquier administración pública. La videovigilancia es una herramienta fundamental para garantizar la seguridad pública: reconocimiento facial de sospechosos, gestión de incidencias de tráfico, lectura embarcada de matrículas, equipos de red multi-medio de rango extendido, cámaras panorámicas de alta resolución,...

### Soluciones para Transporte y Movilidad

Cada subsector de transporte público, terrestre, ferroviario, aéreo y marítimo, tiene necesidades específicas de seguridad. La gestión de sus necesidades se realiza a través de centros de control avanzados donde se integran los sistemas requeridos: sistema de video embarcado, protección de incendio en túneles, detección automática de incidencias, gestión de matrículas, cumplimiento de normas industriales específicas, detección de personas en túneles,...

### Soluciones para Banca

La seguridad bancaria engloba escenarios de diversa naturaleza, oficinas centrales, oficinas bancarias y cajeros, cada uno de ellos con sus particularidades: sistemas grado 3, detectores de vibración, volumétricos de alta sensibilidad, sistemas de accesos biométricos, cámaras con rango dinámico extendido,...



### Soluciones para Centros de Control

El centro de control de seguridad integral, dotado con las herramientas y el personal cualificado, es el núcleo desde el que se coordinan los diferentes sistemas mediante una aplicación de integración o PSIM, que funcionando por encima de los sistemas existentes permite un control total, recopila y correlaciona eventos de los distintos dispositivos de seguridad capacitando al personal para identificar y resolver situaciones de manera proactiva.

### Soluciones para Seguridad Residencial

El sector residencial es uno de los más castigados por los amantes de lo ajeno, perturbando la intimidad familiar y ocasionando pérdidas a veces irremplazables y requiere de soluciones específicas: detectores de exterior, video-verificación, sistemas inalámbricos discretos, integración con domótica,...



### Soluciones para Retail

El pequeño comercio forma parte del tejido económico de las ciudades y tiene unas necesidades específicas: detección anti falsas alarmas, sistemas anti-buttrón, generadores de niebla, videovigilancia con visualización móvil, cámaras de 360°, gestión de zonas calientes,...

**En definitiva, con una propuesta integral de Soluciones de Seguridad Electrónica, Casmár es el socio tecnológico preferido por los principales instaladores e integradores de sistemas de seguridad. ¡Gracias a todos ellos por estar a nuestro lado durante estos 40 años!**



Nuestra experiencia,  
su seguridad

40 Años de experiencia nos han conducido a ser líderes en  
Soluciones de Seguridad Electrónica

Banca  
Centros Comerciales  
Centros de Control  
Industria y Energía  
Infraestructuras Críticas  
Juego y Ocio  
Museos  
Oficinas  
Parques Solares  
Residencial  
Retail  
Seguridad Ciudadana  
Transporte y Movilidad



20-23  
Feb.  
2018

**PABELLÓN 10. Stand 10D4**  
Soluciones de Seguridad Electrónica

**PABELLÓN 8. Stand 8A03**  
Productos y Soluciones PCI



[www.casmarglobal.com](http://www.casmarglobal.com)  
[info@casmarglobal.com](mailto:info@casmarglobal.com)  
933 406 408 • 902 202 206



**DAVID REDONDO.** RESPONSABLE DE LA DIVISIÓN CONTROL DE ACCESOS. MANUSA

## «Ofrecemos una gama de soluciones de control de accesos sean cuales sean los requisitos a los que dar respuesta»



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

—Nuestro principal objetivo con la asistencia a SICUR es promocionar la marca Manusa Access Control como sinónimo de garantía dentro del ámbito de control de accesos e impedimentos de paso peatonal. A día de hoy se nos conoce como una de las empresas líderes en el mercado de las puertas automáticas, pero tenemos poca presencia en el ámbito de los controles de acceso, sobre todo por desconocimiento de esta área de negocio que pusimos en marcha hace unos años.

Otro de nuestros objetivos es dar a conocer no sólo la marca, sino también la transversalidad de nuestra línea de productos y cómo podemos dar múltiples soluciones a cualquier cliente que lo necesite. Podemos ofrecer una ga-

ma completa de soluciones de control de acceso en cualquier sector y sean cuáles sean los requisitos a los que dar respuesta.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Presentaremos las soluciones más representativas de nuestra gama de control de acceso, entre ellas nuestro ya consagrado pasillo motorizado con paneles ocultables Express Gate, que presenta mejoras en diseño y funcionalidad, el pasillo con paneles batientes Slim Gate, y además un funcional torniquete de muy fácil customización según las necesidades de validación. Cuenta con un frontal intercambiable para poder albergar lectores RFID, de huella dactilar, lec-

tores QR, buzón traga-tarjetas, validación por moneda, etc.

Por otro lado, como proveedor no sólo de soluciones de control de acceso, sino también en nuestra faceta de líder del mercado nacional de puertas automáticas durante 50 años, vamos a mostrar nuestra puerta de seguridad para entrada en bancos, sector en el que tenemos una importante presencia y el reconocimiento de varios renombrados clientes.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Durante el próximo año seguiremos con nuestro plan de expansión de la marca y consolidar nuestra propuesta dentro del mercado de control de acce-





sos. Vamos a continuar focalizándonos tanto en mercados nacionales como internacionales, sobre todo en los países de Latinoamérica, donde ya estamos empezando a cosechar buenos resultados derivados de las acciones de promoción realizadas en 2017.

Además, en algunos sectores, como por ejemplo el de casinos y salones de juego, estamos desarrollando soluciones ad hoc que por el momento están teniendo una excelente aceptación.

**—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—SICUR es un punto de encuentro entre los diversos profesionales del sector (fabricantes, distribuidores, integradores, clientes finales, etc.), y eso ofrece la posibilidad de afianzar las relaciones comerciales dentro de un ámbito donde se pueden valorar y conocer las últimas innovaciones de primera mano. Nadie puede ignorar que vivimos en un entorno donde los saltos tecnológicos a todos los niveles se suceden a una velocidad fulgurante. Los primeros en adoptar las últimas innovaciones a cada sector serán los líderes del mercado, y esos líderes pueden visitarse en SICUR con el consiguiente ahorro de tiempo que suponen tener-

los a todos reunidos en un mismo lugar.

**—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—En nuestro caso, estamos implementando soluciones con un diseño novedoso en nuestra gama de control de accesos, que será lanzada a lo largo del próximo año. En nuestra actividad comercial hemos visto la importancia que, poco a poco, está adquiriendo la estética y la capacidad de personalizar los equipos para adaptarse a cualquier entorno. También, por otro lado, estamos haciendo innovadoras mejoras en nuestros pasillos antirretorno para aeropuertos (Toran), ampliando su versatilidad gracias a la buena aceptación que están teniendo en el mercado in-



ternacional, en el que durante 2017 hemos instalado equipos en aeropuertos de Londres, Madeira, Azores. ●

Fotos: Manusa



Contactos de empresas, p. 7.

EUGENI MULÀ. DIRECTOR COMERCIAL. DETNOV

## «Sicur es una ocasión para reforzar nuestra introducción en el mercado español»



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

—Para Detnov, es una gran oportunidad para mostrar al mercado nuestras soluciones de detección de incendios. Somos un fabricante nacional y, es una ocasión, para reforzar nuestra introducción en el mercado español a través de este tipo de eventos. En nuestro stand contaremos con las novedades que hemos lanzado en los últimos meses y, así, podremos enseñarlas de primera mano y con todo detalle.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Los últimos desarrollos realizados por el departamento de I+D se centran en la modernización de la detección de los sistemas de detección de incendios como son: la conectividad remota de

las instalaciones a través de Detnov Explorer y Detnov Cloud. Ambas soluciones brindan un nuevo concepto en la prestación de servicios para las empresas instaladoras, mantenedoras e incluso para los usuarios finales. También presentamos una nueva familia

de centrales analógicas: CAD-250. Es un nuevo concepto de central de detección de incendios, la cual dispone de una nueva y revolucionaria usabilidad para el usuario a través de su pantalla táctil de 10" en la carátula de la central. La interface gráfica está diseñada para una rápida interpretación de lo que está ocurriendo en la instalación, permitiendo reducir los tiempos de respuesta por parte del usuario. Con capacidad de hasta 32 lazos, de 250 dispositivos cada uno, y posibilidad de realizar una red de centrales de 64 nodos, hace que sea un salto definitivo de Detnov para aquellas instalaciones que necesitan de altas prestaciones.

Un nuevo detector autónomo de gas DGD-600 para usos domésticos, es otra de las novedades que presentamos en la feria.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—La estrategia seguida por Detnov estos últimos años le ha permitido conseguir ser el primer fabricante nacional de sistemas de detección de incendios, basado principalmente en desarrollos de productos acordes al mercado, con una calidad y un servicio diferenciador. El año pasado abrimos la delegación de Madrid y, hace unos meses, la delegación en la zona norte con el objetivo de dar un mejor servicio de proximidad. En el ámbito de la exportación, quere-





## Central analógica CAD-250 / Detnov Cloud El éxito de la innovación



La nueva central analógica CAD-250 es un nuevo concepto en la detección de incendios, gracias a su pantalla táctil de 10" brinda todas las ventajas y comodidades para que el usuario reaccione con rapidez en caso de incendio. Esto provoca un efecto inmediato: salvar vidas y proteger bienes.

Detnov Cloud es la solución de conectividad remota basada en la nube que los mantenedores estaban esperando, permitiéndoles ofrecer nuevos servicios a sus clientes.







**«Con la implantación de Detnov Cloud, queremos ofrecer nuevas soluciones de conectividad remota en las instalaciones de detección de incendios»**

mos mantener el crecimiento alcanzado en los más de 40 países, donde Detnov está vendiendo en la actualidad. Acabamos de entrar en el mercado de la India, a través de un representante local, lo cual nos permite llegar a un gran mercado. También estamos en proceso de certificación de nuestros productos en los laboratorios de LPCB (Reino Unido) y CNBOP (Polonia), además de homologación en diversos Civil Defense de Oriente Medio, que nos permitirá expandir las ventas en aquellos países que requieren dichas certificaciones.

internacionales como Intersec (Dubai), Sicurezza (Italia). Esperamos recibir visitas de potenciales clientes del extranjero para así poder seguir creciendo en los actuales 40 países que estamos vendiendo en la actualidad.

**—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—Disponer de un equipo de I+D, compuesto por más

**—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—Esta será nuestra segunda presencia en SICUR. Gracias al éxito de visitantes que tuvimos en nuestro stand en la pasada edición, estaremos presentes con un stand más grande para poder presentar todas las novedades y para poder atender a nuestros actuales y potenciales clientes.

En nuestra estrategia empresarial está el asistir a todas las ferias que se realizan dentro del ámbito nacional, asimismo, asistimos a varias ferias



de 10 ingenieros en plantilla, hace que estemos siempre innovando con nuevas propuestas de valor para el mercado. Con la implantación de Detnov Cloud, queremos ofrecer nuevas soluciones de conectividad remota en las instalaciones de detección de incendios, que será la herramienta que cualquier mantenedor dispondrá en su teléfono móvil para el control y gestión de todo su parque instalado teniendo, en tiempo real, toda la información de cómo funciona el sistema de detección y reduciendo sustancialmente costes de trasladados, así como dando un servicio excepcional a sus clientes.

También estamos desarrollando una nueva gama de detectores de incendio: la serie DOD-320, con un nuevo procesador de alta gama en su interior, lo cual hace que pueda ofrecer nuevas prestaciones adicionales a la detección actual. ●

Fotos: Detnov



SOLUCIONES PARA

# CONTROL DE ACCESOS



## Manusa, su partner ideal en sistemas de control de accesos

Los equipos de control de accesos Manusa son compatibles con cualquier sistema de validación requerido en el proyecto. Son elegantes, de calidad contrastada y pueden personalizarse. Además, están respaldados por el soporte técnico y la experiencia del Grupo Manusa.

[control.accesos@manusa.com](mailto:control.accesos@manusa.com)

902 321 400

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

**manusa** 

Access control



Visítenos / Visit us

Hall 10 - Stand 10F08

ÁLVARO RIVAS. RESPONSABLE DE COMUNICACIÓN ESPAÑA & PORTUGAL. DORMAKABA

## «Sicur es un escenario inmejorable para mostrar nuestro potencial tecnológico»



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

—Para dormakaba, SICUR representa una gran oportunidad a nivel nacional para consolidar la nueva imagen corporativa que posee desde el año 2016, y como consecuencia, las ventajas que esta unión ofrece.

Dormakaba es el resultado de la fusión de dos multinacionales con un largo y exitoso recorrido en el mundo de la seguridad y el control de acceso inteligente. Este acuerdo tiene como resultado una enorme mejora en eficacia, puesto que los productos y servicios ofrecidos por ambas compañías se complementan entre sí, creando sinergias de éxito. Como tal, es necesario seguir trabajando en fortalecer un reconocimiento de marca que asocie nuestra imagen con la de un líder con experiencia con-

trastada, con la enorme ventaja que supone ofrecer una amplia cartera de productos desde un mismo proveedor.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?

—SICUR 2018 es un escenario inmejorable para mostrar gran parte de nuestro potencial tecnológico. Contaremos con numerosas soluciones de control de acceso electrónico y sistemas individualizados de paso de elegante diseño. Mostraremos en primicia uno de nuestros sistemas de acceso más innovadores, exivo.

Se trata de un comodísimo control de acceso basado en la nube, y especialmente dirigido a PYMES. Gracias a su plataforma online, es posible acceder a ella en todo momento y desde cualquier lugar a través de Internet. Como partner, podrás gestionar la instalación del cliente, desde el asesoramiento y la planificación hasta el servicio posventa y el soporte.

Además, contaremos con las soluciones más potentes del mercado en el sector de los Sistemas de Evacuación. En este aspecto, mostraremos las cerraduras antipánico con más potencial del mercado gracias a su capacidad Safety&Security y resistencia al fuego. Una amplia gama que va desde cerraduras totalmente mecánicas hasta eléctricas motorizadas, adaptándose a cualquier solicitud de nuestros clientes.

**A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—A pesar de que estamos focalizados en varios segmentos estratégicos de gran relevancia para nuestro mercado, me gustaría destacar el sector aeroportuario, donde existe una alta necesidad de seguridad debido al tráfico de personas que registra.

Los datos estadísticos acerca del número de pasajeros en aeropuertos españoles reflejan un incremento anual





# El acceso inteligente y seguro



20-23  
FEBRERO  
FEBRUARY  
2018

Salón Internacional  
de la Seguridad  
International Security,  
Safety and Fire Exhibition



Visite  
nuestro  
stand  
**#10E13**  
Pabellón 10

dormakaba presentará en SICUR las soluciones más innovadoras en el control de accesos.

**La tecnología del futuro ya está a su alcance. Descúbrala en nuestro stand.**

**dormakaba** 

incesante. El reciente 2017 ha superado los números de su antecesor 2016 en un 11%, dejando una cifra récord de 245 millones de visitantes que han volado desde alguno de los 46 aeropuertos gestionados por AENA.

Esto no es una casualidad, existe una tendencia al aumento de pasajeros a nivel mundial. Por ello contamos con una estrategia de consolidación de soluciones ABC (Automated Border Control), con el objetivo de mejorar el flujo de pasajeros al pasar por el control de fronteras, manteniendo la seguridad. Además, trabajamos para redefinir la automatización de los filtros de seguridad a la hora de subir al avión, limitando posibles errores humanos a la hora de permitir accesos, acelerando el tránsito de personas y evitando colas. Y para terminar de definir estrategias aeroportuarias, ¿Por qué no hablar de una modernización de las zonas comerciales con nuestras soluciones de vidrio? No debemos olvidar la importancia de la estética para la venta, especialmente en lugares donde los precios se disparan, como es el caso.

Por otro lado, consolidaremos el proceso de certificación de nuestras soluciones de bloqueo electrónico en vías de evacuación en locales de pública



concurencia bajo la norma UNE EN 13637.

—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del **Salón Internacional de la Seguridad?**

—SICUR es el evento ideal para promover la investigación, el desarrollo y la innovación en el sector de la Seguridad. Esto nos da la oportunidad de afianzarnos como una de las empresas que lideran la modernización en el diseño y la tecnología del acceso inteligente y cotidiano.

—**Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—A día de hoy, es obvio observar cómo los teléfonos móviles juegan un papel fundamental en la vida cotidiana de las personas. Es por esto, que desde dormakaba nos centramos en tecnología aplicable a estos smartphones, como puede ser NFC o incluso dispositivos con BLE (Bluetooth Low Energy), con el objetivo de facilitar el acceso al usuario de forma segura. Esto supone ahorro tanto de tiempo como de costes operativos.

Asimismo, seguimos trabajando en la innovación y mejora de la tecnología identificativa a través de biometría e identificación facial. Estos sistemas de reconocimiento dificultan la falsificación de identidad ayudando a la labor del personal de seguridad.

Desde dormakaba, desarrollamos nuestras estrategias focalizando la innovación como elemento diferenciador, convirtiendo el acceso cotidiano en inteligente y seguro. ●

Fotos: Dormakaba



# 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)



ENRIQUE REBOLLAR FERNÁNDEZ. DIRECTOR COMERCIAL DE LSB

## «Sicur es punto de encuentro unificado de las soluciones tecnológicas del sector Seguridad»



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

—LSB participará una vez más en SICUR, por ser feria de referencia en el mercado de la Seguridad, y escaparate de la realidad y tendencias del sector.

MA8391-ETV Cámara multisensor con ajustes independientes.



El objetivo principal de LSB será dar a conocer las novedades de cara a 2018, y también hacer hincapié en nuestras soluciones de éxito de años anteriores.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Presentaremos productos y aplicativos de especial interés.

Con Vivotek mostraremos soluciones profesionales de videovigilancia con especial mención a aplicaciones en medios de transporte, entornos penitenciarios, y en aquellas que se requiera lectura de matrículas.

Con Hiwatch ofertaremos soluciones genéricas de videovigilancia para entorno residencial, comercios y pequeña empresa.

Además presentaremos nuevas incorporaciones al catálogo de LSB, centradas en diferentes epígrafes:

- Intrusión: (centrales de alarmas, barreras IR, sensores).
- Control de Accesos (Video porteros IP).
- Control de Presencia (Software de control horario).

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Desde comienzos de 2017 en LSB se están tomando medidas para reforzar



MD8564-EH Cámara Domo para aplicaciones en transportes.

y relanzar algunas gamas que o bien habían quedado obsoletas, o bien habían perdido peso específico dentro de nuestro catálogo.

Obviamente también daremos cabida a las novedades que nos aportan nuestros fabricantes de referencia, así como participar de sus estrategias para los próximos años.

**—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—Aunque hoy por hoy el acceso a la información es inmediato, y la comunicación entre los diferentes participantes (fabricante-distribuidor-cliente final) muy fluida, no pierde atractivo el poder ver de una forma rápida y unificada todo lo que se cuece en el sector.

También interesante como punto de reunión para el cambio de impresiones, SICUR es punto de encuentro unifica-

do de las soluciones tecnológicas del sector Seguridad.

—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?

—Las mayores innovaciones en el campo de la videovigilancia tendrán que ver con novedosos conceptos que ya empezamos a utilizar de forma habitual:

Big data / Inteligencia artificial / Deep learning

La Seguridad experimentará grandes avances según se vayan desarrollando esas tecnologías. Dotar de inteligencia a productos como cámaras y apli-

caciones de software, de tal manera que puedan tomar decisiones tras realizar una analítica de toda la información que procesan, y pudiendo incluso desarrollar ellos mismos un aprendizaje para decidir sobre escenarios no contemplados en su programación inicial.

Ya no hablaremos sólo de generar una alarma ante una maleta que aparece o desaparece en el escenario de un aeropuerto, ahora también podremos realizar actuaciones tras analizar comportamientos y reacciones humanas. ●



IP816A-LPC  
Cámara Bullet  
para lectura de  
matrículas

Fotos: LSB

Software OCR para identificación de matrículas



Contactos de empresas, p. 7.

**Support Security**

Innovación Tecnológica - Grupo Setelsa

[www.support-seguridad.es](http://www.support-seguridad.es)

**Innovamos para convertir el futuro en presente**

- Sistemas de control de acceso
- Soluciones avanzadas para la gestión de visitas
- Biometría basada en inteligencia artificial
- Sistemas de control de asistencia
- Plataforma para la integración de sistemas (PSIM)
- Plataforma de control de activos y gestión de incidencias
- Plataforma integral para la gestión y reserva de salas

JORGE BARRONDO. DIRECTOR GENERAL. SABORIT INTERNATIONAL



*«La oferta de productos de alta calidad e innovación tecnológica son los factores que mejor nos definen»*



nes, como que permite la intercomunicación de hasta 12 usuarios, totalmente exenta de ruidos y sin activación de la función «Push-to-talk».

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

—Sin duda, la amplia oferta de productos de alta calidad e innovación tecnológica, unido a la prestación de un servicio basado en los valores de la fiabilidad y confianza en el suministro, son los factores que mejor definen a nuestra empresa. Para dar el servicio que nuestros clientes merecen, realizamos importantes esfuerzos de inversión en gestionar unos stocks mínimos de aquellos productos que son más demandados.

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

—Esta nueva edición de SICUR permitirá reencontrarnos con nuestros estimados clientes para presentarles «in situ» muchas de nuestras novedades, que serán sin duda primicia en el mercado español.

Como cualquier feria, SICUR supone para nosotros un intercambio intensivo de información de alto valor añadido entre fabricantes, clientes y colaboradores, lo cual se utilizará para adaptar nuestras soluciones a las demandas reales del mercado español. Si bien los gastos de participación en ferias son normalmente altos, no hay otro lugar en el que se puedan contactar tantos profesionales del sector, proveedores y clientes.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Presentaremos para el mercado español una nueva línea de protección balística, Safarilan Armor, bajo cuyo paraguas están los fabricantes británicos LBA International y AEGIS Engineering. Es la primera vez que el fabricante estadounidense The Safariland Group incorpora en su oferta soluciones europeas, diseñadas específicamente para cumplir con los estándares balísticos europeos, como VPAM y HOSBD, entre otros. Por otro lado, mostraremos a nuestros clientes la última versión de las cámaras policiales «body worn» de View Safariland, como medio de protección al agente cada vez más demandado.

También exhibiremos el sistema de comunicación inalámbrica VOKKERO, que ahora incorpora nuevas prestacio-







No debemos olvidar tampoco nuestra larga trayectoria empresarial, ya que llevaremos pronto 27 años operando en el sector de la Seguridad, algo de

lo que muy pocas empresas pueden enorgullecerse.

—¿Podría señalarnos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2018?

—Los esfuerzos realizados en los últimos años por racionalizar costes y con-

de nuevas marcas, complementarias a nuestra oferta de productos.

Como es lógico, pondremos también nuestra atención en el lanzamiento y comercialización de las novedades citadas, además de continuar desarrollando los proyectos ya iniciados, como la implantación de los tests de droga Securetec Dru-

«Presentamos la nueva marca de equipos de protección balística Safariland Armor con soluciones específicas para el usuario español»

seguir la representación de marcas de calidad han sido los factores clave del posicionamiento de Saborit International en el sector. Seguiremos ahondando en esta idea, tratando de aumentar cuota de mercado con la incorporación

de gWipe 5 S para aplicaciones de Seguridad Vial a escala nacional, o el proyecto de dotación masiva de fundas porta-arma Safariland con sistema de retención, para mejorar la seguridad del agente policial. ●

Fotos: Saborit International

Contactos de empresas, p. 7.

## Más de 25 años equipando al profesional



**Tapones auditivos activos Shooting Ear Plugs® para caza, tiro y combate, que mantienen direccionalidad del sonido**

Sound Technology by  
**DYNAMIC EAR COMPANY**



**Linternas recargables y antideflagrantes Acculux HL25 EX/ HL12 EX y MHL 5 EX, con LEDs de alta potencia.**



**Cascos Howard Leight™ Sync® Wireless**

**Honeywell**



**Honeywell**

**Guante policial antipinchazo Picguard Honeywell, mayor flexibilidad en el índice.**



**SABORIT** INTERNATIONAL

Avda. Somosierra 22 nave 4D  
28703 San Sebastián de los Reyes, Madrid  
Tel.: 913831920  
[www.saborit.com](http://www.saborit.com)



ÍÑIGO UGALDE. DIRECTOR COMERCIAL. BAUSSA

## «Baussa es una empresa con vocación de desarrollo de productos, con inversiones potentes en I+D+i»



Las soluciones que mostraremos, bajo el control de la Plataforma SW Integral SPIDER+, buscan:

- Disponer de un control absoluto para el cliente.
- Sencillez de manejo para los usuarios.
- Trazabilidad global.
- Generar valor añadido.

—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?

—Desde hace años BAUSSA ha apostado por la internalización de sus productos y soluciones. Nuestra idea es seguir expandiéndonos pero sin perder

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

—Para BAUSSA es uno de los acontecimientos más importantes a lo largo del año 2018. El asistir una vez más a este certamen internacional, es señal inequívoca de que estamos haciendo los deberes correctamente.

Siempre nos hemos marcado unos objetivos muy claros, los cuales detallo a continuación:

- Ser un punto de encuentro con todos nuestros clientes.
- Crear un espacio de interrelación entre todos los agentes del sector con los que trabajamos.
- Exponer nuestras líneas tradicionales de Seguridad Física.
- Mostrar todos nuestros desarrollos

hardware y software en los sistemas de gestión del efectivo SPIDER.

– Informar sobre las tendencias futuras que estamos acometiendo.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?

—BAUSSA es una empresa con una vocación de desarrollo de productos, basándose en unas inversiones potentes de forma anual en I+D+i. Desde hace años estamos trabajando en la digitalización, apoyándonos en pilares como Industria 4.0, el IoT (Internet de las cosas) y el Big data. Todo lo que vamos a presentar está basándose en estas nuevas tecnologías aplicadas a nuestras dos líneas principales de negocio, como son la Seguridad Física y los sistemas de gestión del efectivo SPIDER.



# CONTROL TOTAL

**SPIDER**, el completo sistema multifunción de alta seguridad, diseñado para el control, apertura y cierre de cajas fuertes, cajeros, dispensadores y otros elementos de almacenamiento seguro.

La última tecnología en electrónica, hardware y software, para un **CONTROL TOTAL**.



**SPIDER**  
*Full Control Included*

VdS

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

**BAUSSA**  
INDUSTRIAS DE SEGURIDAD





en Seguridad Física, creando una nueva oferta de productos que esperamos a lo largo del año 2018 satisfacer las necesidades requeridas por nuestros clientes.

—**¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—SICUR ha sido siempre un referente internacional en materia de se-

guridad y a los expositores nos

aporta visibilidad. La alta afluencia de los visitantes y especialmente la calidad de los mismos es un valor mantenido en el tiempo. Es un enfoque que no se debe perder nunca de vista. Es mejor la calidad que la cantidad. Tenemos la experiencia por otras ferias a las que acudimos, cuyo número de visitantes es sensiblemente superior, pero lo que nos aporta a los expositores es más bien deficiente.

Por otro lado, cumplen perfectamente con el objetivo de elevar la cultura de seguridad a través de las jornadas que organizan con las asociaciones del sector.

Para BAUSSA, es el «meeting point» con sus clientes de forma global. Les vemos presencialmente y mantenemos contactos muy cercanos gracias a las nuevas tecnologías, pero con la celebración de SICUR podemos departir con ellos en conjunto.

—**Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**



—Tal y como he esbozado en preguntas anteriores, BAUSSA es una empresa tecnológica y la innovación es nuestro modus vivendi. Es el día a día, convivimos con ello y cualquier avance que se produzca está en nuestro portfolio de investigación inmediatamente.

A medio plazo, la digitalización y sus avances es nuestro core empresarial. Llevamos tiempo trabajando en el IoT y el Big Data aplicados a nuestras soluciones de seguridad Física y Control del Efectivo SPIDER.

Todo ello seguirá apoyándose en la Plataforma Integral SPIDER+, la cual creará en este medio plazo por medio de los nuevos desarrollos que realicemos gracias a los requerimientos y necesidades del mercado.

En BAUSSA tenemos muchas ideas realmente novedosas y esperamos que florezcan en el medio plazo. Seguro que damos más de una sorpresa agradable al mercado. ●

Fotos: BAUSSA

nunca de vista el mercado nacional. Las necesidades que nos aportan nuestros clientes de diferentes países nos ayudan sobremedida en la consecución de productos robustos y potencialmente exportables por la calidad y sencillez de nuestra oferta.

Las soluciones enfocadas en la digitalización y a través de nuestra Plataforma SW Integral Spider+, generará valor añadido a nuestros clientes, así como mejoras funcionales importantísimas para la consecución de sus objetivos. Estamos, por medio de nuestros desarrollos



# KEDACOM

Especialistas en analítica de video

COREA - SINGAPUR - CHINA



Video Sinopsis - Video Recognitivo - Deep Learning  
Reconocimiento Facial - Smart City - Análisis de Video  
Cámaras IP Inteligentes - NVRS profesionales - Software de análisis



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

MADRID  
C/ Emilia 55 local 4 28029 Madrid  
Tel: +34 91 571 13 04 / 15 19  
Fax: +34 91 570 68 09  
Email: [euroma@euroma.es](mailto:euroma@euroma.es)

BARCELONA  
C/ Bogatell 43-49 1º 2ª 08930 Sant Adrià de Besos  
Tel: +34 93 381 24 58 / 22 12  
Fax: +34 93 381 57 34  
Email: [barcelona@euroma.es](mailto:barcelona@euroma.es)



JAVIER PALOMARES. EXECUTIVE MANAGER. ADTESA

## «Nuestro servicio postventa es valor fundamental para el crecimiento y satisfacción de nuestros clientes»



**P**OR primera vez acude al Salón Internacional de la Seguridad, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia a la feria?

—Tal y como comenta, es la primera edición de SICUR en la que participamos, ya que Adtesa es una empresa muy joven en este sector de la seguridad, por lo que nuestro objetivo siempre es y será, poder otorgar a las empresas de España y Portugal todas las carencias que hoy en día encuentran en el mercado de la seguridad.

Uno de los mayores éxitos que tenemos y por el cual nos sentimos muy orgullosos, es nuestro servicio post venta, valor fundamental para el crecimiento y satisfacción de nuestros clientes. Todo esto acompañado de los sistemas de seguridad más seguros y novedosos del mercado, ha permitido que Adtesa se haga un

nombre en este selecto mercado de la Seguridad.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?

—Personalmente podría decir que absolutamente todos los equipos que vamos a exponer tienen características novedosas frente a los materiales que hoy en día conocemos y se instalan en el mercado, pero si tengo que destacar algunos productos serían los siguientes:

– **Sistemas contra Incendio «PRAESIDIA»**

Estos equipos son la joya en cuanto a sistemas de detección y extinción contra incendio se refiere, desarrollados por los mejores ingenieros y necesidades del mercado.

Una de las características más importantes es la comunicación a Central

Receptora de Alarma, con lo que podremos controlar el 100% de los puntos instalados con todo detalle y saber el lugar exacto de la propagación de un incendio, rearmar la central, silenciarla o simplemente saber el estado de las baterías por si hay que ir a cambiarlas. Todo ello bidireccionalmente con un software gratuito y cumpliendo todas las certificaciones necesarias EN54. Esta central también es capaz de integrar cámaras IP, por lo que no solo podremos recibir una señal de alarma o pre alarma, sino que podremos verificar si es un fuego real o simplemente una falsa alarma.

Todo esto unido a las características ya conocidas de conexión entre centrales, pudiendo llegar hasta 48 centrales en una misma red e interconexión de 20 redes a través de TCP/IP hacen de este equipo el sistema más robusto y novedoso del mercado actual.

– **Sistemas de Intrusión «PRIME»**

Estas centrales de intrusión podríamos decir que son la gama alta de las ya conocidas centrales Smart Living, sistemas de intrusión y domótica homologadas en Grado 2 y Grado 3.

Alguna de las mejoras que obtenemos con estas centrales son el aumento de zonas, pudiendo llegar hasta 500 y la integración de Videodetectores cableados transportando vídeo y audio por el mismo bus de comunicación. Estos videodetectores también van conectados a través del Cloud, por lo que po-



# Adtesa

ADVANCED TECHNICAL SOLUTION APPLICATIONS

Empresa líder en el sector de la distribución de sistemas de Seguridad, Circuito cerrado de televisión y Detección de Incendios con presencia en **España y Portugal.**

Contamos con la tecnología más avanzada del mercado, stock permanente de todos los productos y servicio técnico especializado.



adtesa.com

Picos de Europa 11  
28830, San Fernando de Henares  
Tel: +34 910495383  
Email: info@adtesa.com



**«En 2018 vamos a seguir trabajando para conseguir mayores acuerdos de distribución con productos punteros para luego trasladarlos a los instaladores»**

dremos observar tanto desde la central receptora como a través de nuestros teléfonos móviles qué está ocurriendo en nuestra instalación en tiempo real. También incorporamos los nuevos GPRS 4 G y podremos seguir configurando, como ya era habitual, todas nuestras zonas de placa y expansores para definirlos como entrada, salida o entrada/salida, opción muy alabada por los instaladores.

#### – Sistemas de CCTV «JF TECH»

En cuanto a sistemas de CCTV, presentamos una nueva gama de producto del fabricante JF Tech.

Este fabricante es el tercer diseñador y productor de CCTV del mundo y posee la gama completa de sistemas de CCTV, como cámaras IP de hasta 4K de resolución, análisis de vídeo integrado en sus sistemas IP, la nueva tecnología XVI diseñada por ellos con los nuevos chipsets del mercado Hisilicom, lectores de matrículas, sistemas wifi, sistemas domóticos

para el hogar integrados con CCTV... Gracias a esto y a la inversión que realizan en I+D todos los años, ofrecen la mayor calidad y versatilidad para las instalaciones que hoy en día nos solicitan, además de la creación de nuevas tecnologías que harán que esta empresa crezca de una forma muy veloz y sea implantada y conocida en todo el mundo.

#### **A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—La estrategia para 2018 es muy sencilla, seguir trabajando día a día para conseguir mayores acuerdos de distribución con productos punteros y novedosos para luego trasladarlos directamente a los instaladores, con el fin de que todos tengamos al alcance de nuestra mano la mejor tecnología a un precio competitivo.

#### **—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—Esto depende mucho del propio mercado, pero me gustaría poder ofrecer soluciones conjuntas como control de accesos, intrusión e incendio integrado con analítica de vídeo. Esto nos permitirá obtener un control total de la información en cualquier instalación y también me gustaría poder aportar algo más a la parte residencial que a mi parecer todavía tiene carencias, integrando todos los elementos que utilizamos habitualmente, haciendo más fácil el día a día. ●

Fotos: Adtesa



**inn.**  
SOLUTIONS



Pronta detección  
y resistencia contra la intrusión  
unidos por la tecnología  
BLUEQUOTIENT®



**BlueQuotient®**  
*convierte la seguridad pasiva  
en detección activa*

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



ANDREU MALDONADO. CEO. INN SOLUTIONS

## «Queremos ofrecer al usuario final un único interlocutor para la seguridad global de su vivienda o empresa»



en puertas, ventanas, cierre, escudos de protección y sistemas de alarmas de intrusión.

2. Pulsador de emergencia inteligente para el bloqueo electrónico de salidas de emergencia bajo la nueva normativa europea EN13637:2015.

3. Nuevo escudo protector de cilindros para todo tipo de puertas con tecnología BlueQuotient®. Combina gran resistencia física ante el ataque con herramientas manuales y eléctricas, con la detección anticipada del intento de robo en muy pocos segundos y cuando al ladrón todavía le quedan muchos minutos de trabajo para romper la seguridad de la puerta.

4. Nuevo control de acceso para apartamentos turísticos, casas rurales o pisos airbnb. Este nuevo dispositivo optimiza al máximo nivel la gestión del alquiler en remoto de accesos.

### **S**U empresa acude al Salón Internacional de la Seguridad, ¿qué objetivos se ha marcado con su asistencia a la feria?

—Presentarnos al sector de la Seguridad como un partner de valor en tres pilares fundamentales:

1. Innovación continuada en el sector de la seguridad residencial, combinando tecnología física y electrónica.

2. Modelo de negocio rentable y franquiciable con la creación de escenarios de venta del siglo XXI, que aportan confianza en el asesoramiento de proximidad.

3. Máster en Seguridad Residencial CPTED para personal interno de franquicias INN. En la medida que cada uno de nuestros empleados reciba la mejor capacitación, conseguiremos que nuestros clientes reciban el me-

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?

1. Nuevo principio activo BlueQuotient® para soluciones de seguridad



—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?

—Queremos ofrecer al usuario final un único interlocutor para la seguridad global de su vivienda o empresa, tanto a nivel mecánico con llaves, cerraduras o puertas, como a nivel electrónico con sistemas de alarma o CCTV.

Desarrollamos soluciones innovadoras y equilibradas con el objetivo de vivir una vida tranquila alejada de peligros. Trabajamos para conseguir de la vivienda del siglo XXI un espacio seguro y conectado.

—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?

—Los métodos de robo están innovando continuamente con lo que, si el sector

de la Seguridad no es capaz de innovar como mínimo al mismo ritmo, no conseguiremos satisfacer a nuestros clientes.

En este sentido, un certamen como SICUR ayuda a canalizar toda esta innovación y ponerla en conocimiento de los profesionales del sector.

—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?

—En SICUR presentamos la nueva membrana de seguridad con tecnología Blue-Quotient®, creada como principio activo esencial en los productos que quieren



ofrecer a sus clientes doble protección. Ha sido diseñada para aunar en una única solución resistencia física, disuasión del intento de robo con la detección anticipada y una comunicación segura con el sistema de alarma. ●

Fotos: INN solutions

Contactos de empresas, p. 7.



## Solución 3D de conteo y flujo de personas

Ideal para aplicaciones en sector retail y medios de transporte

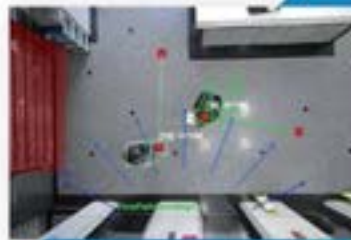


3D Counting



SC8131  
Stereo Network Camera

- Precisión
- Eficiencia
- Inteligencia
- Simplicidad



Sistema de obtención de estadísticas de recuento y flujo de personas. Ideal para el sector retail. Basado en tecnología 3D que aporta gran precisión (98%) y elimina el doble conteo. Análisis de datos en tiempo real desde interface web o a través de software VAST 2 CMS



VAST 2



LSB, S.L. PROVEEDOR GLOBAL PARA SOLUCIONES DE VIDEO VIGILANCIA Y CONTROL

C/ Enero, 11, 28022 Madrid Tel: 91 329 48 35 e-mail: info@lsb.es

www.lsb.es

ASESORÍA TÉCNICA/COMERCIAL PREVENTA Y POST-VENTA

ASEGURADOS A NUESTROS DISTRIBUIDORES

XAVIER MARTÍNEZ. NATIONAL AREA MANAGER. TECNOFIRE BY TECNOALARM

## «La detección de incendios es sin duda la protagonista a corto plazo de nuestras soluciones»



nuestros fabricados en el ámbito de la intrusión, y dar a conocer nuestros sistemas en el campo de la detección de incendios con centrales de última tecnología y comunicación, así como la variedad de soluciones en detección de gases tóxicos y explosivos.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?

—Presentamos las centrales de detección de incendio analógicas de 1, 2 y 4 lazos con capacidad para gestionar 298 puntos por lazo. Con un sistema novedoso de síntesis vocal que ayuda al usuario a reconocer las incidencias acontecidas en el sistema de una forma fácil y sencilla.

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

—Los objetivos de nuestra compañía de cara a la presente convocatoria es mostrar las variantes tecnológicas de

—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?

—Nuestra estrategia para el año 2018 tiende por la promoción de nuestros fabricados, dar a conocer la conectividad de nuestros equipos y lo que ello representa en la fiabilidad de la confirmación de una alarma, el mantenimiento remoto o la tele gestión.

—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?

—La feria de Sicur es un evento que ofrece la posibilidad de dar a conocer compañías con tecnologías y soluciones novedosas, y el encuentro de industriales y usuarios en busca de novedades en el mercado.

—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?

—La detección de incendio es sin duda la protagonista a muy corto plazo. Nuestros sistemas de detección aportan soluciones que el mercado actual está buscando. ●







40 años cuidando  
de tu **seguridad**



## 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 onda 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.

Visítenos en nuestro  
**Stand 10B03**



EVA VILLAVERDE. GERENTE DE BTV

## «La tecnología es y seguirá siendo una pieza clave de nuestro negocio»



inversión. Tenemos entre manos varios proyectos de implantación de nuevas soluciones tecnológicas de gestión aplicadas a las distintas gamas de productos. También seguimos trabajando para incrementar la capacidad de servicio adaptándolo a la demanda creciente del cliente.

—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad, SICUR?



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

—SICUR siempre nos brinda la oportunidad de aumentar nuestra visibilidad en el sector como fabricante especializado de productos de seguridad física. Entre nuestros objetivos se encuentra el de dar difusión a las novedades presentadas en la feria, reforzar nuestra red de clientes y colaboradores nacionales, y fomentar las relaciones con clientes extranjeros que acuden al evento para seguir incrementando nuestra presencia internacional.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en el Salón Internacional de la Seguridad, SICUR 2018?

—Entre nuestras novedades podemos

destacar las nuevas gamas de cilindros y herrajes.

En cajas fuertes presentaremos en exclusiva la serie Babylon de grado II, y en alta seguridad, las versiones compactas de la serie Thebas de grado IV con un diseño mucho más reducido que el de sus modelos hermanos y las mismas prestaciones de seguridad.

—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?

—Con 55 años cumplidos en el sector, nuestra prioridad es seguir creciendo en nuevos mercados y aumentar nuestra presencia en los que ya estamos asentados.

La tecnología es y seguirá siendo una pieza clave de nuestro negocio al que destinamos una parte importante de



—Es un punto de encuentro físico de todos los especialistas, que facilita el contacto y la oportunidad de intercambiar información, impresiones y experiencias, con la ventaja añadida de disponer físicamente de los productos más avanzados en todos los subsectores de la seguridad.

—**Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

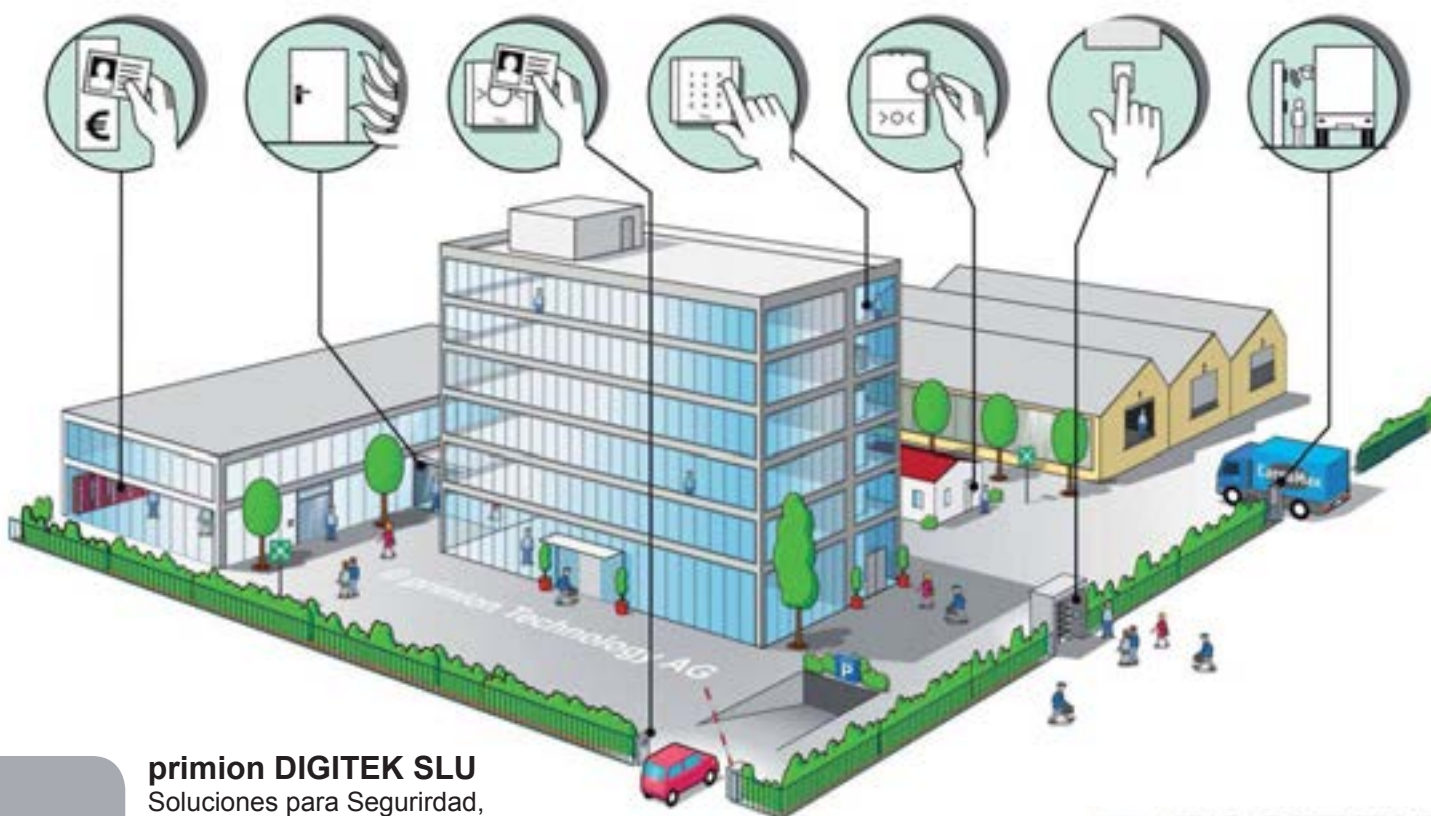
—Estamos apostando por productos conectados e inteligentes, que permitan al usuario conocer en tiempo real el estado de los mismos e interactuar con él.

Los materiales con los que están fabricados están en continua evolución, son cada vez más eficientes y seguros. ●

Fotos: BTV



Contactos de empresas, p. 7.



**primion DIGITEK SLU**  
Soluciones para Seguridad,  
Acceso y Control de tiempo y presencia.

[www.digitek.es](http://www.digitek.es)  
[info@primion-digitek.es](mailto:info@primion-digitek.es)





ROBERTO RIVAS. GERENTE. TELETRISA



«La “nube” ya no es el futuro, es el presente, y nuestra empresa apuesta por todas sus ventajas»



—Son muchas, pero podemos destacar la gama de cámaras FullHD que Jablotron incorpora para la videoverificación en su sistema de intrusión JA100, así como las amplias novedades de CCTV tanto de nuestra marca Galak, como de la gama WISENET (antes Samsung) de Hanwha, sin olvidar nuestras soluciones en Incendio y Control de Accesos.

—**A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Consolidarnos como proveedor nº1 en España en soluciones anti-intrusión Jablotron y aumentar nuestra red comercial para una mayor cercanía con nuestros clientes.

—**¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—A pesar del boom extraordinario de las redes sociales y las cada vez más completas páginas web, SICUR sigue aportando un punto de encuentro entre todos los profesionales de la seguridad, potenciando el networking y el intercambio de información dentro del sector.

—**Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—A nivel general la «nube» por excelencia: ya no es el futuro, es el presente y nuestra empresa apuesta por todas sus ventajas, siempre de la mano de fabricantes que buscan la calidad y la seguridad, tanto para el usuario final como para el instalador. Otros aspectos a destacar pro sectores, serían el 4K y la analítica de vídeo cada vez más avanzada en CCTV, la integración cada vez mayor de los sistemas de intrusión con el concepto «casa inteligente» y la implantación total de los sistemas biométricos en los controles de acceso/presencia. ●

Fotos: Telectrisa



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

—Ya son muchos años acudiendo como expositores a SICUR, y nuestros objetivos son los de siempre: presentar las principales novedades de nuestros proveedores y además obtener un feedback de los profesionales del sector, que es muy importante para nosotros, ya que siempre procuramos estar atentos al mercado para ser los primeros en aportar soluciones novedosas y avanzadas.

—**¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

## SOLUCIONES DE VIDEO

SERVICIO  
SOSPECHA

GESTIÓN  
DE  
AFOROS

SEGURIDAD  
EN ÁREAS  
DESPLAZADAS

CONTROL  
DE ZONAS  
SEGURAS

VIDEO  
EMBARCADO

VERIFICACIÓN  
POR VIDEO



ANÁLISIS  
DE MAPAS  
DE CALOR



# Techco

security

Tecnología de video al servicio de tu negocio.  
**TU SEGURIDAD, LO PRIMERO.**

 @Techco\_Security  linkedin-techco-security-españa

**900 77 77 80**

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

JEROEN DICKHOFF. DIRECTOR GENERAL IBERIA. BOSCH SECURITY SYSTEMS



## «Bosch mejora la calidad de vida en todo el mundo con productos y servicios innovadores»

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

—Siguiendo las optimistas expectativas de SICUR, esperamos aumentar las visitas a nuestro stand en torno a un 12% con respecto a la edición de 2016. Nuestro objetivo principal es posicionar las marcas Bosch y Sony como líderes del mercado de la seguridad y protección, y mostrar un año más desde su stand número 10D16 ubicado en el pabellón 10, las novedades tecnológicas para instalaciones y proyectos de seguridad en vídeo, detección de intrusión o control de accesos; así como de protección contra incendios, megafonía y evacuación por voz y comunicaciones de conferencias; junto con software de integración, servicios remotos y servicios basados en la nube. Además, por primera vez en SICUR, presentará las soluciones de la marca Sony vídeo seguridad.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Bosch Security Systems ha sido premiada con 6 premios en la Galería de Nuevos Productos de SICUR 2018. Entre las soluciones mostradas en el stand, Bosch se centrará en los equipos que han sido galardonados:

### 1. Familia de sistemas de detección de intrusión grado 3, MAP 5000:

Estos sistemas se caracterizan por su capacidad de expansión, que le permitirá que su sistema crezca en la medida de sus necesidades (hasta 1500 entradas/salidas, hasta 500 áreas, y hasta 1000 usuarios). Su diseño especial de uso sencillo, le permite realizar un inicio inmediato sin un dominio detallado o conocimiento del producto. Esta familia opera bajo la red local de seguridad LSN de rápida instalación, con modo de autoaprendizaje de periférico, donde los cortes no interrumpen el sistema bus LSN, proporcionando una mayor flexibilidad al ofrecer mayor longitud de cable y mejor tolerancia a fallos gracias al nuevo módulo divisor CAN.

### 2. Software Cloud Based Services:

El software Bosch Cloud Based Services es gestionado y mantenido por Bosch, lo que hace que no se requiera la compra de hardware o servidores adicionales, ni tampoco la contratación de administradores. Se caracteriza por una instalación fácil y rápida, ya que se necesita menos hardware y conexión Plug & Play; y por la reducción inteligente de falsas alarmas.

### 3. Cámara DINION IP starlight 6000i IR de Bosch:

La cámara DINION IP starlight 6000i IR de Bosch incorpora de serie la tecnología Essential Vídeo Analytics, lo que le permite entender lo que está viendo y generar metadatos para dar

sentido y estructura al vídeo. Los datos de vídeo se enriquecen con numerosas estadísticas, como detalles de color, velocidad y dirección de los objetos, y junto a la tecnología starlight de Bosch, que le permite proporcionar imágenes en color claras y detalladas.

### 4. Cámara MIC IP fusion 9000i de Bosch:

La cámara MIC IP fusion 9000i de Bosch ha sido diseñada para unos resultados óptimos en los entornos más exigentes. El auténtico potencial de esta cámara reside en la combinación de su robusto diseño con la función Intelligent Vídeo Analytics que trae integrada de serie, pues las funciones añadidas derivadas de esta combinación, como el análisis de vídeo en movimiento y la fusión de metadatos, mejoran sustancialmente la comprensión del entorno en ambientes extremos.

### 5. Cámara Sony modelo SNC-VB770:

Sony dispone una combinación única propietaria en una cámara de video-vigilancia 4k 12MP, de un sensor full frame de 35mm con un procesador único fabricado por Sony, con gran variedad de lentes 4K de montaje E de Sony procedente del sector de la fotografía profesional, que ofrece la mayor sensibilidad en su clase de menos de 0.004lx.

### 6. Cámara Sony modelo SNC-VB642D:

La cámara se caracteriza por una





**BOSCH**

Innovación para tu vida

## Bosch Security Systems

### La innovación tiene premio.

Bosch Security Systems ha sido galardonada en la Galería de Nuevos Productos de SICUR 2018 con los productos más vanguardistas: la familia de **sistemas de intrusión grado 3**, el software **Cloud Based Services**, las cámaras Bosch **starlight con analítica integrada** y MIC con **fusión térmica y óptica**, al igual que las cámaras SONY **4K y Dual Light**.

Se los mostramos en **SICUR en el stand 10D16** del 20 al 23 de febrero 2018.

Descubra más en [boschsecurity.es](http://boschsecurity.es).





gran facilidad de instalación y utilización, pues cuenta con la misma interfaz de usuario y factor de forma que las actuales, mejorada por la tarjeta SD y la interfaz de audio. Su rendimiento es excelente debido a la visibilidad mejorada, incluso en condiciones de mínima iluminación (de hasta 0.006 Lux (at 30 IRE)), gracias al sensor Exmor-R CMOS y XDNR, que permite proporcionar imágenes en color en dichas condiciones.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Bosch Security Systems es un proveedor global líder de soluciones y productos de seguridad, protección y comunicaciones. En algunos países Bosch ofrece soluciones y servicios de seguridad para edificios, eficiencia energética y automatización.

El Grupo Bosch es un proveedor líder mundial de tecnología y servicios. Sus operaciones se agrupan en cuatro áreas empresariales: Mobility Solutions, Industrial Technology, Consumer Goods, y Energy and Building Technology. Como empresa líder del IoT, Bosch ofrece soluciones innovadoras para smart homes, smart cities, movilidad conectada y fabricación conectada. Utiliza

su experiencia en tecnología de sensores, software y servicios, así como su propia nube IoT, para ofrecer a sus clientes soluciones conectadas transversales a través de una sola fuente. El objetivo estratégico del Grupo Bosch es ofrecer innovaciones para una vida

conectada. Bosch mejora la calidad de vida en todo el mundo con productos y servicios innovadores y que generan entusiasmo. En resumen, Bosch crea una tecnología que es «Innovación para tu vida».

En cuanto a Sony, se trata de una marca con una gama concreta de soluciones con características únicas que destaca por su combinación única de lente, sensor y procesador, fruto de las innovaciones de la marca japonesa en la industria de la fotografía y la producción audiovisual, con aplicaciones de video vigilancia. El propósito para 2018 es afianzar este posicionamiento en instalaciones de altas prestaciones, consolidar la red de socios especializados y utilizar las sinergias de ambas marcas en proyectos de seguridad y monitorización.

**—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—El Salón Internacional de la Seguridad permite a las empresas del sector, fabricantes, instaladoras y distribuidores estar en contacto directo y llegar a más ingenierías, arquitectos y usuarios finales además de afianzar las relaciones con socios y clientes; pudiendo mostrar fácilmente sus novedades.

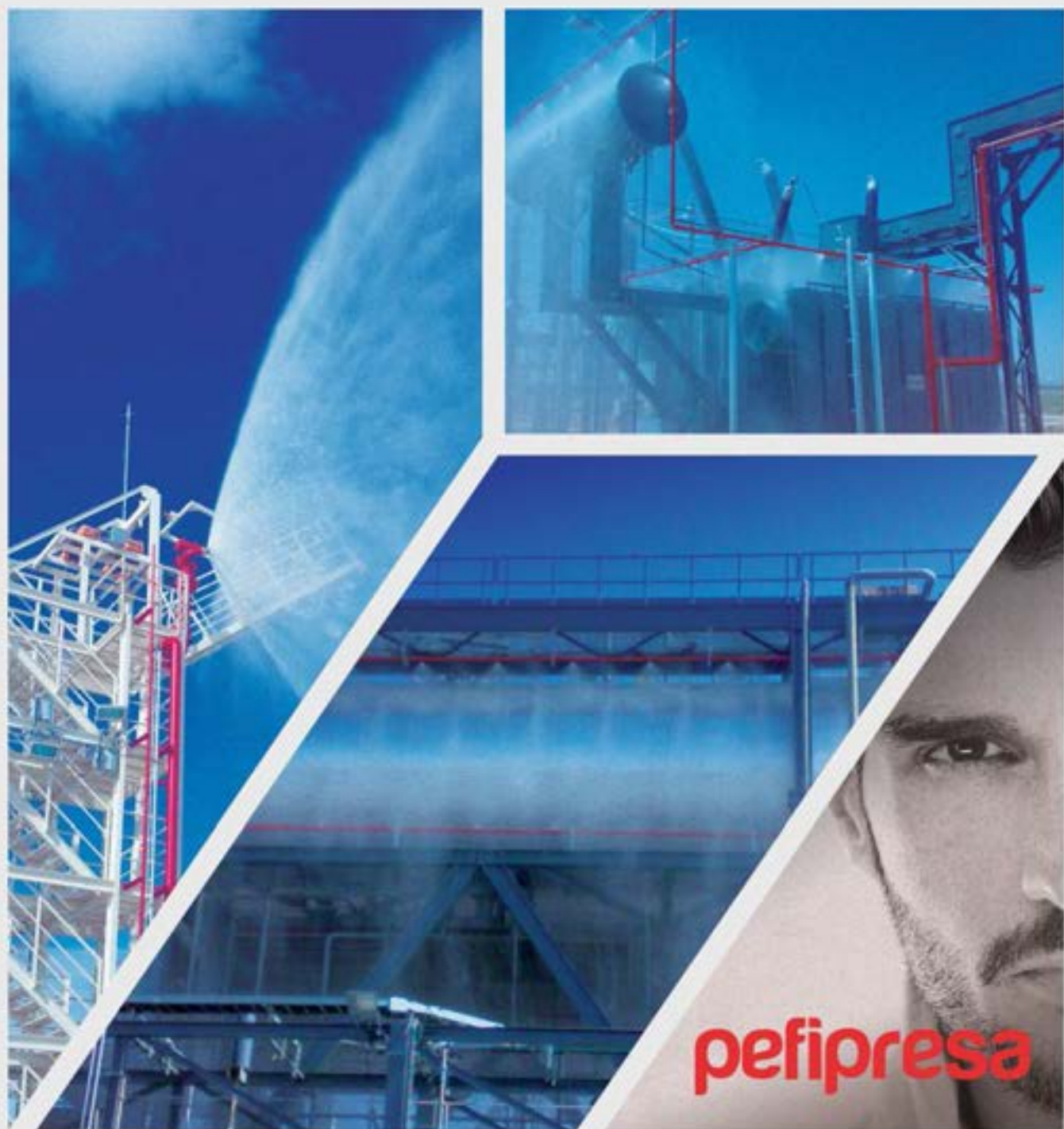
**—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—En esta edición Bosch se centra en superar constantemente los límites de la tecnología para desarrollar soluciones inteligentes que van más allá de las más altas exigencias de seguridad actuales y ofrecen ventajas comerciales claras más allá de la seguridad. El siguiente paso lógico para la seguridad es permitir que los clientes interpreten los datos para comenzar a reutilizar estas enormes cantidades de datos de video y mejorar sustancialmente los niveles de seguridad, además de ofrecer claras ventajas comerciales.

De igual manera, la seguridad de los datos de vigilancia es tan importante como las personas y las instalaciones que está protegiendo. Estos datos, cada vez más conectados a través de redes locales y globales, son altamente críticos y sensibles. Bosch mostrará en la feria cómo maximizar la seguridad de los datos al considerar la seguridad física y la ciberseguridad simultáneamente.

Según Jeroen Dickhoff, Director General de Bosch Security Systems, «llevamos la seguridad de los datos a un nivel totalmente nuevo mediante nuestro enfoque en 4 pasos: clave de autenticación a cada componente de la red, encriptación de los datos a nivel hardware integrado TPM, derechos de acceso de los usuarios de gestión sencilla, y apoyo a la configuración de una infraestructura de clave pública junto con nuestra propia autoridad de certificación Escrypt, la cual ha hecho más de 30.000 pruebas de vulnerabilidad pasadas satisfactoriamente y repetidas regularmente.» Esta será nuestra línea de actuación tecnológica, para aplicaciones en la industria de seguridad y en otras adyacentes. ●





902 362 921

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

**NUESTRO  
CONOCIMIENTO  
Y PROFESIONALIDAD,  
TU SEGURIDAD.**





ANTONIO MENDES. DIRECTOR DE LOS CENTROS JABLOTRON

## «Ofrecemos a nuestros clientes productos innovadores para diferenciarse de la competencia»



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

—El principal objetivo de nuestra participación en SICUR es presentar a nuestros clientes las novedades que hemos sacado al mercado en los últimos meses. En segundo lugar está la meta de reforzar nuestra presencia de marca en el mercado español, que podemos decir que ha crecido considerablemente en los últimos tres años sobre todo. Y por fin contactar potenciales clientes que todavía no conocen nuestras soluciones de seguridad electrónica.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?**

—Creo que lo más destacado de este año será nuestra solución de verifica-

ción por vídeo, integrada en nuestros sistemas de alarma, que es bastante innovadora, distinta y avanzada comparada con otras soluciones disponibles en el mercado. Básicamente tanto las receptoras como los clientes finales podrán recibir vídeos cortos de sus instalaciones siempre que pase algún evento importante, así como acceder a las cámaras en vivo en cualquier momento y desde cualquier lugar. Además es una solución increíblemente fácil de instalar, lo que ahorrará mucho tiempo y trabajo para los profesionales de seguridad.

Otra solución que estaremos presentando es un nuevo panel de alarma para nuestro sistema Jablotron 100, pensado para instalaciones más pequeñas. Pensamos que con este panel podremos abrir todo un nuevo segmento de mercado.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Nuestra principal meta en 2018 es seguir ofreciendo a nuestros clientes en el mercado español productos innovadores, que les ayuden a diferenciarse de la competencia, así como seguir mejorando el soporte técnico y comercial que les prestamos desde nuestro Centro Jablotron Iberia estaremos ampliando el número de personas en nuestra oficina para lograr esta meta, además de intensificar el número

y tipos de formaciones que ya ofrecemos regularmente a profesionales de seguridad por toda España.

Más a corto plazo pretendemos enfocarnos en promocionar nuestra solución de vídeo verificación por integración con cámaras IP, ya que esto es algo importante para el mercado español, quizá el más desarrollado de Europa en lo que se refiere a videoverificación. Después de SICUR pretendemos hacer una gira por toda la península presentando ésta y otras novedades.

**—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—SICUR es una escaparate muy importante para nosotros de cara al mercado español, pero también a otros mercados como Portugal y países de Latinoamérica. La participación en el salón viene ayudándonos a ser más conocidos entre profesionales de seguridad, y nosotros lo notamos directamente a cada edición.

También ya hemos logrado contactos importantes en otros mercados gracias a la participación en SICUR.

**—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—El foco de Jablotron siempre ha sido ofrecer soluciones de seguridad innovadoras, de calidad y fáciles de utilizar



Procuramos siempre trabajar de forma coordinada con nuestros distribuidores y, desde 2015, con el soporte de nuestra oficina en España, el Centro Jablotron Iberia. Nosotros pretendemos seguir por este camino y ampliar nuestro centro.

Hablando más específicamente de productos, estamos haciendo una apuesta en ampliar nuestras soluciones de video-verificación, así como ofrecer a nuestros clientes más servicios en nuestra plataforma web y los aplicativos MyJablotron,

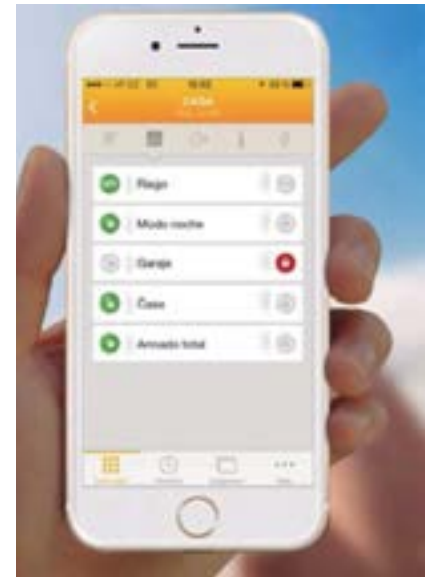
de automatización e integración con otras soluciones de seguridad como control de acceso e incendio. Acreditamos que hacia ahí se dirige el mercado: integración con otras soluciones en una única plataforma de control. ●

Fotos: Jablotron

para el cliente final, a la vez que sean muy sencillas de programar e instalar, facilitando el trabajo de nuestros socios de instalación

para el usuario final, y MyCompany para los instaladores.



Otro punto que también estamos ampliando es la apuesta en soluciones



Contactos de empresas, p. 7.

# SI NO TIENES MÁS ESPACIO

Toda la actualidad del sector en la palma de tu mano

Síguenos también en  



App oficial

**CUADERNOS DE SEGURIDAD**

¡Descárgatela ya en tu móvil!

Disponible para:



CONCEPCIÓN CORTÉS. REGIONAL SALES MANAGER IBERIA Y LATAM. COMNET NETWORK

## «Nuestro objetivo es conocer de cerca las necesidades en proyectos de seguridad para fabricar futuros equipos versátiles»



directo con clientes y usuarios finales, 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 todos.

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.

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

—ComNet continúa con el objetivo de ampliar, reforzar su presencia y trato



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

—Ampliando las novedades de los últimos 4 años donde han destacado el Mini Switch Intelligent CNGE2+2SMS Self-Managed, Repetidores y extensores Ethernet en distancias de más de 100mts con PoE 30W y 60W, este año destacaremos la particularidad de ciberseguridad física en los equipos CNGE2+2SMS, Port Guardian, anulando cualquier intento de intrusión en la red desde mismo puerto RJ45. Así como nuevos modelos de Switchs gestionables ampliado en número de puertos ópticos de fibra y comunicaciones a 2.5Gbps.

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.

**—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—El año 2018 supone un nuevo reto para continuar con la evolución de nuestra compañía. Esto supone una mayor aproximación al cliente final, con ánimo de conocer mejor sus necesidades, pero también para establecer colaboraciones más estrechas y a más largo plazo. Representa igualmente la transición desde la oferta de productos hacia las soluciones de valor, especialmente en los segmentos de mercado en los que



ComNet es la solución completa en comunicaciones a todos sus desafíos



# RENDIMIENTO GARANTIZADO

HOY Y MAÑANA

Cuando **la fiabilidad de la red es crítica**,  
**los productos de transmisión que elija hoy**  
**afectarán al rendimiento de su red en el futuro.**

Comnet – Soluciones de comunicación  
con garantía de futuro.

- Sólo ComNet ofrece una solución completa de comunicaciones en Fibra Óptica, UTP, Coaxial e inalámbricas.
- Los productos ComNet son "MADE IN USA"
- Garantía exclusiva **Vitalicia**
- Especializados en atención y soporte técnico al cliente en múltiples diseños y aplicaciones.
- Consulte su a nuestro representante local.

*"Un solo fabricante para todos sus retos de transmisión"*

*Donde la Garantía y Calidad del producto y de su proyecto son una exigencia...*

*Y donde... la mejor solución y el mejor precio son necesarios.*

**comnet**  
Communication Networks





tenemos un enfoque particular, tales como Retail, Banca, Transporte, Infraestructuras Críticas y Smart Cities.

—**¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?**

—Estamos convencidos que esta edición de SICUR marcará una mejora sustancial en la tendencia de nuestro mercado principal y sus verticales, mostrando la consolidación de las empresas expositoras con portafolios de calidad, servicios, productos 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.

—**¿Podría señalar nos qué estrategia empresarial y proyectos tiene previsto llevar a cabo en 2018?**

—Desde el punto de vista de fabricante, ComNet continuará en su exitosa estrategia a nivel mundial en la coordinación y asesoramiento en proyectos Cross-Business, acompañando a nuestros clientes en su expansión internacional. Hemos crecido en la realización de grandes proyectos donde

se coordina la prescripción, gestión comercial, compra e instalación final desde diferentes países, todo internamente coordinado con las oficinas técnico-comerciales ComNet en cada país. En materia de productos se preparan nuevos lanzamientos realmente interesantes durante todo 2018, consolidando la seguridad en comunicaciones Ethernet y ampliando la versatilidad operativa de los equipos desde su concepto de diseño y fabricación en USA.

—**¿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.

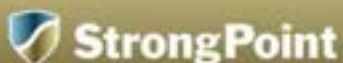
Aunque desde la Agencia Europea se marcan muchos objetivos comunes en todos los países, lo cual es bueno pero muchas veces lento en proceso, consideramos que una buena base para todas las empresas es la ayuda tecnológica en la capacitación continua y actualizada de los trabajadores con las nuevas y próximas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

—**¿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 vitalicia, Lifetime. 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. ●



FOTOS: Comnet

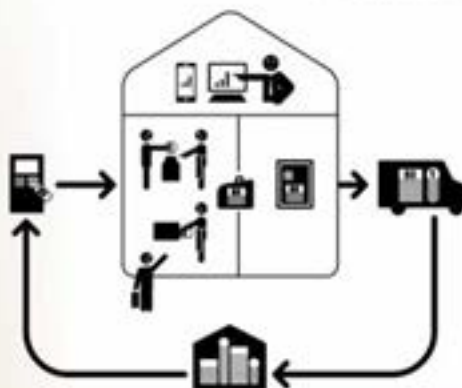


Transforma la forma de hacer negocio en el Retail



## CashGuard

Solución de gestión de efectivo



- Solución de front-office, fiable, rápida y robusta
- El Sistema más implantado del mercado, 35.000 sistemas funcionando cada día
- Gestión centralizada de su efectivo que incluye ciclo cerrado de efectivo

## Click & Collect

Taquillas inteligentes de recogida (e-commerce)

- Libertad de elección de horario de recogida del pedido
- Nuevas oportunidades de negocio
- Rápido, fiable y adaptado a las nuevas tecnologías



## Select & Collect

Solución para la prevención de pérdidas

- Gestión de inventario reduciendo el almacenaje
- Sin pérdida desconocida
- Optimización del área de caja

## Self-checkout

Añade eficiencia al autoservicio

- Ahorra costes laborales
- Reduce los tiempos de espera
- Garantiza que todos los productos tienen que ser escaneados



## Q-Case

Solución para el transporte de efectivo

- Transporta y protege de manera segura su efectivo
- Menor riesgo para el personal operativo y para el efectivo de su negocio



RAMÓN RAMOS. JEFE DE VENTAS PARA ESPAÑA Y PORTUGAL. FERRIMAX



«Trabajamos para integrar y compatibilizar la seguridad física con las tecnologías de la información y las comunicaciones»

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

—Reafirmar nuestra presencia en el sector y consolidarnos en los merca-

el mundo físico-analógico. Ferrimax trabaja para integrar y compatibilizar ambas tecnologías.

Ferrimax acudirá a SICUR 2018 con una gama de SMART SECURITY LOCKERS que permiten la conexión entre las transacciones digitales y las analógicas, así

—¿Qué cree que aporta hoy en día la celebración del Salón Internacional de la Seguridad?

—SICUR es un evento internacional donde convergemos todos los partícipes del sector de la Seguridad. Los Salones especializados nos permiten a las empresas la oportunidad de escuchar las peticiones de nuestros clientes, mostrar nuestros productos, relacionarnos y establecer vínculos comerciales para seguir creciendo.

«Ferrimax innova y adapta sus productos a las nuevas tecnologías de la industria 4.0.»

dos internacionales, especialmente latinoamericanos. Ferrimax no ha fallado nunca a esta importante cita desde su primera edición en el año 1980. SICUR es una ocasión inmejorable para presentar nuestras últimas novedades.

—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará en SICUR 2018?

—En estos últimos años ha evolucionado rápidamente las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones pero en la mayoría de los casos, esta tecnología no ha contemplado la seguridad física. Existe una dualidad también en la seguridad entre el mundo digital y

como la comunicación directa entre empresas y usuarios de una forma segura.

—A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?

—Como se comentaba en la respuesta anterior, las tecnologías digitales están cambiando el mundo de los negocios y Ferrimax, como actor principal español en la fabricación de productos de seguridad física, innova y adapta sus productos a las nuevas tecnologías de la industria 4.0. Ferrimax asume el reto de integrar de forma eficiente y segura ambas realidades.





—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?

—Actualmente el 40 % de la población mundial está conectada a través de Internet, esta realidad nos obliga a ser conscientes de que han aparecido y aparecerán nuevos problemas de seguridad. Ferrimax debe ser capaz de dar soluciones de seguridad y poder incorporarlas a la vida cotidiana.

En los últimos años la seguridad física ha sido la gran olvidada y desgraciadamente nuestros hábitos de conducta han de cambiar. Aparecerán nuevos protocolos en materia de seguridad, hoy impensables.

La seguridad debe tender a ser transversal en todas las diferentes áreas, y la seguridad física pasará a recuperar un papel fundamental en la protección de las personas. ●

Fotos: Ferrimax



Contactos de empresas, p. 7.

# Síguenos en twitter



@cuadernosdeseg

JOSÉ LUIS ROMERO. GENERAL MANAGER SPAIN & PORTUGAL. HANWHA TECHWIN EUROPE

## «Buscamos consolidar nuestra posición como proveedor global de soluciones»



Hanwha Techwin tiene ya definidas las líneas maestras de su estrategia empresarial para 2018. Entre sus objetivos principales está el de afianzar la marca Wisenet y posicionarse como socio de confianza para instaladores, usuarios, integradores y, principalmente, sus distribuidores. En lo que respecta a soluciones, este año continuará con el lanzamiento de productos que aporten valor añadido y potenciará tecnologías como el seguimiento automático digital, la analítica de vídeo, WDR150db, las cámaras multisensor y el Wisestream. II.

**A nivel empresarial, ¿podría explicarnos qué estrategia y proyectos tiene la compañía previsto llevar a cabo en 2018?**

—Hanwha Techwin basa su estrategia en tres pilares esenciales para 2018 que podemos resumir en la consolidación de la marca Wisenet y de nuestro posicionamiento como proveedor de Soluciones; dentro del anterior, consolidar nuestro posicionamiento como un socio de total confianza para instaladores, integradores, usuarios y, principalmente, para nuestros distribuidores. Parte de este último pilar se desarrollará mediante el refuerzo de nuestro programa STEP (Programa para Socios de Seguridad de Hanwha Techwin) para profundizar en la colaboración mutua, basada en la confianza y en la eficiencia, a fin de ofrecer soluciones innovadoras y diferenciadas así como herramientas

y recursos que nos permitan crecer juntos.

**—¿Cuáles son los elementos diferenciales de su compañía en relación con otras empresas que operan en su mismo ámbito?**

—Cuando un cliente nos pregunta sobre las razones por las que ha de adquirir nuestros productos y soluciones, nuestra respuesta la centramos en nuestro lema: confianza (We move with Trust). Confianza en las relaciones con nuestros socios, confianza en nuestro servicio (pre venta, post venta, logística), confianza en la calidad de nuestros equipos (5 años de garantía para los miembros de STEP) y confianza en nuestras políticas de ciberseguridad.

**—¿Qué productos y soluciones novedosas presentará a lo largo de 2018?**

— El año 2018 seguiremos con el lanzamiento de productos que aporten valor añadido a las soluciones de seguridad que vamos a presentar, y que van a girar en torno a los dos nuevos VMS para facilitar y maximizar el uso de su solución de CCTV: Wisenet Wave y SSM 2.0 (Smart Security Manager 2.0). Además, y tras lanzar la Serie Q y la Serie P (Resolución 4K), estamos reforzando sus gamas con nuevos NVRs y con cámaras panorámicas y multisensor; misma situación tenemos en la Serie HD+ (Full HD sobre Coaxial) con la llegada de cámaras AHD 4MP. También vamos a seguir aprovechando la potencia del nuevo chipset Wisenet 5, incorporado en la Serie X (soluciones de 2 y 5 MP), para seguir aportando numerosos beneficios a los usuarios: más y mejores analíticas de vídeo –tanto propias como en colaboración con nuestros partners–, un WDR de 150dB, una tecnología de



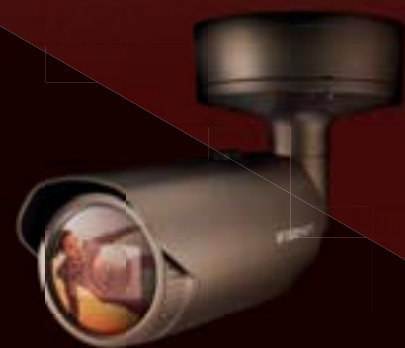
**WE MOVE**  
with trust

# LA MEJOR DEL MUNDO

## WISeNET X Serie

**Nos movemos con la seguridad de que nuestros productos se comportarán de la mejor manera posible en condiciones de luz extremas.**

- El mejor amplio rango dinámico del mundo (WDR 150 dB)
- El mejor rendimiento con escasez de luz con una lente varifocal motorizada (F0,94)
- El chip más potente jamás instalado en una gama completa de cámaras



eXperimente ahora [WisenetX.com](http://WisenetX.com)

 **Hanwha**  
Techwin

compresión complementaria – WiseStream II - que combinada con H.265 permite mejorar la eficiencia del ancho de banda hasta en un 99%... Prueba de ello, son las recientes Soluciones para la Gestión del Tráfico desarrolladas con nuestros partners Sprinx Technologies y FF Group.

**—Con una visión de futuro, ¿qué tecnologías e innovaciones protagonizarán los productos y soluciones de su compañía a medio plazo?**

—Nosotros destacaríamos cinco tecnologías claves para aportar valor añadido a las soluciones de seguridad: seguimiento automático digital, analítica de vídeo, WDR 150db, cámaras multisensor y Wisestream II.

-Seguimiento automático digital. Algunos de nuestros modelos 4K, disponen de seguimiento automático digital que, durante los períodos de poca actividad, pueden utilizarse para detectar objetos o personas en movimiento. Esto facilita mucho el trabajo de los operadores.

– Analítica de Vídeo. Las cámaras de la Serie X ofrecen la posibilidad de ejecución de muchas aplicaciones de analítica integradas en la propia cámara,



activando eventos que permita a los servicios de emergencia reaccionar de forma rápida y efectiva.

– WDR (amplio rango dinámico). Las cámaras de la Serie X disponen de un WDR de 150dB y combinan 4 imágenes para crear una imagen mucho más natural, nítida y sin desenfoco.

Se trata de una gran innovación para cámaras que han de instalarse en zonas donde quedarán expuestas a condiciones de iluminación solar muy variables.

– Cámaras Multisensor. Visión 360 grados para cubrir áreas muy amplias de forma eficaz y sin puntos ciegos.

– Wisestream II. La reciente tecnología de compresión complementaria

que hemos desarrollado (Wisestream) controla de forma dinámica la codificación, equilibrando la calidad y la compresión de acuerdo al movimiento en la imagen. Cuando esto se combina con la compresión H.265, la eficiencia del ancho de banda puede mejorar hasta en un 99 %.

**—Hoy en día el sector apuesta por la convergencia de la seguridad como un concepto integral, ¿está preparado el sector para asumir ese nuevo reto?**

—No puedo hablar por el sector en general, pero si puedo afirmar que en Hanwha Techwin estamos preparados. Nosotros apostamos por soluciones integrales porque es la mejor forma de que la seguridad sea eficaz y cumpla su objetivo último. Por eso creemos que nuestro nuevo VMS Wisenet Wave va a suponer un antes y después en nuestra forma de acometer el mercado, al igual que ya está siendo la integración con aplicaciones de analíticas avanzadas, abarcando nuevos campos como el de la Detección Automática de Incidentes en túneles y carreteras, el Marketing (mapas de calor, gestión de colas ...), las Plataformas Logísticas, el mundo del Transporte, la Vigilancia en Ciudades. ●

FOTOS: HANWHA TECHWIN



J. SANTIAGO MACHARAL DE LA FUENTE. DIRECTOR-JEFE DE SEGURIDAD DE CYRASA SEGURIDAD, S.L.



## Tendencias y vectores

Estamos habituados a hablar de convergencia de seguridades, safety, security, física, lógica..., pero sabemos que esta unión en muchos casos y lejos de su objetivo, acentúa la utopía de una seguridad integral. Cada vez es más sencillo el acceso a la tecnología y los métodos de seguridad, y las contramedidas evolucionan de una manera cada vez más vertiginosa, y esto genera con el uso rutinario de la tecnología un desfase tecnológico al acomodarnos a los métodos de uso, en los que damos por supuesto que controlamos una tecnología y nos adaptamos a ella. Esto logra en poco tiempo hacernos vulnerables y quedar expuestos a amenazas y riesgos creados por aquellos que tecnológicamente van más deprisa que nosotros.

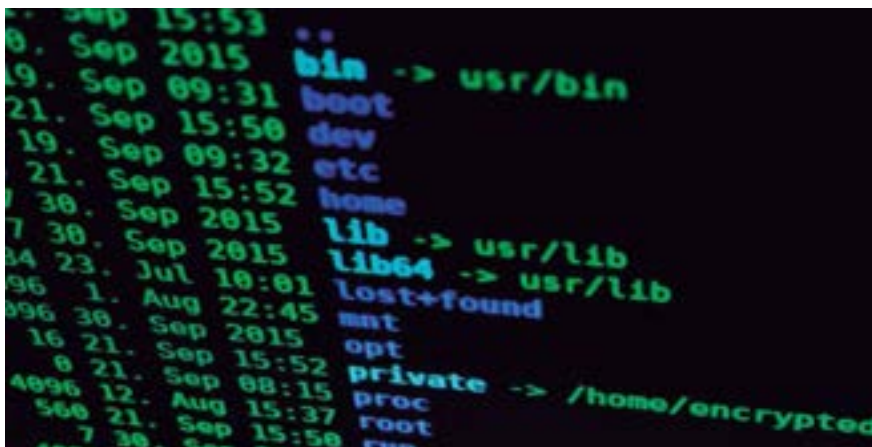
**L**AS tecnologías, el panorama de las tendencias de las vulnerabilidades y las amenazas, el ecosistema, la diversidad de los vectores de ataque, las macro tendencias de las TIC, la ciberdelincuencia, el ciberespionaje,

los ataques a sistemas Cloud, el Internet de las Cosas, Wearables, medios de pago y ataques a dispositivos móviles entre otros (los cuales a corto plazo y por alcance, van a verse incrementados exponencialmente), nos hacen pensar

que la clave para paliar parcialmente todas estas amenazas es un estudio prospectivo que nos permita adelantarnos y, por tanto, generar las herramientas para la detección, prevención/mitigación y reacción, lo que a su vez nos permita la ciber-resiliencia de cara a un plan de contingencia, continuidad y recuperación de desastres.

Este tipo de escenario a pequeña escala podríamos decir que no es preocupante, comparado con lo que puede ocurrir en las infraestructuras críticas y estratégicas, sistemas industriales, de movilidad, vehículos y comunicaciones entre otros, teniendo en cuenta los nuevos sistemas de innovación disruptivos smartcities, tecnologías cognitivas, nuevos modelos de pago, y en definitiva el nuevo mundo hiperconectado, lo cual si nos paramos a pensar, sí nos introduce en un escenario preocupante.

En la actualidad no seríamos capaces de vivir sin algo que no vaya conectado a la red, escuchamos hablar del Internet de las Cosas, la nube, Big data, los ataques de ransomware, secuestro o robo de información, ataques de denegación de servicio o APT's, por cierto cada vez más sofisticadas y efectivas. Lamentablemente, rara es la persona que no ha oído hablar de todos estos tipos de ataques, o incluso le ha afectado de una manera más o menos directa. Ahora bien, por qué solo pen-





samos en los ciberataques aplicados a redes, Pc's y como últimas tendencias tv, coches, infraestructuras, etc., debemos ir más allá, y ¿pensamos en dispositivos que vayan controlados por radiofrecuencia?

Como introducción a éstas, es un elemento muy común en el que estando tan presente, en muchos casos no somos conscientes del entorno que nos rodea, en función del rango de frecuencias. Éstas se dividen en bandas o canales cuyo uso va destinado a diferentes servicios: de difusión (radio y televisión), de comunicaciones (móviles, por satélite, inalámbricas, seguridad y emergencia, comunicaciones aeronáuticas, navegación aérea), posicionamiento (como el posicionamiento GPS), radar, etc. Además de sus aplicaciones más conocidas en multitud de sectores, las frecuencias del espectro también son necesarias para aplicaciones muy diversas en el ámbito de telecomunicaciones, audiovisual, servicios de seguridad, como el militar, la radio-navegación aérea, las operaciones espaciales, defensa o la radioafición.

Como ejemplo de lo anteriormente citado están los RPAS, las redes WI-FI, los mandos a distancia de garajes, coches, entre otros. Todos estos sistemas, ya sean analógicos (en desuso) o digitales, representan uno de los vectores en la actualidad y a pequeña es-



cala más vulnerables. Los sistemas SDR (Software Defined Radio), proporcionan un reto aplicado a la seguridad/ciberseguridad, difícil de controlar y que, en manos de una persona u organización delictiva, puede ser muy peligroso, en la que con unos conocimientos no muy avanzados, y muy pocos euros, se podría escuchar, copiar y peor aún decodificar, interferir/inhibir o reproducir en esos sistemas de telecomunicación, vulnerando los sistemas accionados con esta tecnología. Siendo un delito tal como indica la Ley General de Telecomunicaciones, cometiendo una vulneración de derechos, o delitos contra la intimidad, descubrimiento y revelación de secretos, entre otros muchos según sea el caso.

Nos debemos de plantear entonces, si ahora es cuando estamos empezando a comprender que el uso, conectividad y

las posibilidades de esta tecnología generan también unos riesgos implícitos en muchos casos no valorados.

A mayores, está el nuevo panorama de la biométrica, la generación de inteligencia a través de la recopilación de datos almacenados en Big Data a los que sin ser conscientes proporcionamos información de modos de vida y un largo etc., de nuestra supuesta privacidad. Dicha inteligencia debe impulsar la postura de ciberseguridad, inteligencia predictiva y artificial, o el aprendizaje automático avanzado que nos permita identificar amenazas antes de que se produzcan, las tendencias de la ciberseguridad y los retos futuros en los que debemos de ser conscientes, que hacen plantearnos si lejos de conseguir sistemas más robustos somos más vulnerables, siendo (como siempre) el eslabón débil de la cadena de seguridad.

En estos nuevos retos tecnológicos y oportunidades debe fijar su punto de interés el sector de la Seguridad, lugar donde Cyrasa Seguridad se encuentra en la vanguardia con la progresiva adopción de las nuevas tecnologías más adecuadas, así como la actualización, renovación e innovación de la investigación en nuevos sistemas de medidas y contramedidas de seguridad como prevención y plan de mejora constante. ●

FOTOS: CYRASA



# Juntos con un único objetivo: construir un futuro **sin incendios**

[www.tecnifuego-aespi.org](http://www.tecnifuego-aespi.org)



**tecnifuego** AESPI

*25 años juntos*

Patrocinado por:



EMPRESAS ASOCIADAS

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |



|   |   |   |  |   |   |
|---|---|---|--|---|---|
|     |    |    |      |    |     |
|    |    |    |    |    |    |
|    |    |    |     |    |    |
|    |    |    |     |    |    |
|     |    |    |     |    |    |
|   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |   |  |  |
|   |  |  |   |  |  |
|  |  |  |   |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |   |   |

DEPARTAMENTO DE MARKETING. DALLMEIER

# ¿Logístico 4.0? ¡Así se hace!

## Hoja de ruta hacia el futuro de la logística

La digitalización se extiende por todas las ramas económicas con el principal objetivo de registrar los procesos de negocio y operativos en su totalidad y de analizarlos y optimizarlos mediante una interconexión de informaciones. El sector del transporte, como cualquier otro hoy, no tiene más remedio que dominar los desafíos tecnológicos y técnicos relacionados con ello. El grupo de empresas con sede en Ratisbona, Alemania, un referente mundial del mercado en el desarrollo de sistemas de información de vídeo, ha desarrollado una solución para supervisar los pasos individuales de las cadenas de procesos logísticos.

**E**N el marco de la megatendencia «Industria 4.0», el sector logístico al completo se enfrenta a nuevos desafíos. Para poder mantenerse competitivo e innovador también en la así llamada «Logística 4.0», el sector recurre a los sistemas de información de vídeo del pionero tecnológico germano para superar estos retos.

### La solución logística del fabricante bávaro

A lo largo de la cadena logística se presentan multitud de posibilidades de aplicación de sistemas de vídeo como instrumentos para la vigilancia y optimización de procesos. Para las empresas de transportes, la solución logística

del fabricante bávaro comienza en un punto central del transporte de carga general: la descarga y preparación de pedidos de mercancías entrantes, así como su carga de nuevo para el transporte ulterior.

Las empresas de logística de transportes sirven, entre otras cosas, como puntos centrales de recogida o de transbordo para los envíos del remitente hasta el lugar de transbordo. Las cargas que llegan son agrupadas y empaquetadas nuevamente en la zona de preparación de pedidos del almacén para el transporte al centro logístico del repartidor. En algunos casos, puede ser necesario además añadir a la carga bienes adicionales del almacenaje local para el transporte ulterior. Para una ocupación óptima de las correspondientes unidades de transporte, tales como contenedores intercambiables o semirremolques, es preciso averiguar el así llamado peso volumétrico de cada envío. En este punto entra en juego la solución logística del experto alemán en CCTV/IP.

Antes de que las cargas sean agrupadas, los sistemas de cámara registran los palés y realizan una medición de imagen automatizada. Los datos volumétricos obtenidos son sumados por el software y forman la base para una recomendación sobre qué unidad de transporte o cuántos metros de carga respectivamente se necesitan. Ya que el sistema conoce las alturas de las unidades disponibles y qué bienes son apila-



# ¿Tienes el control de tu edificio?



Armarios electrónicos



Control de accesos



Gestión de activos



Eventos en cámaras



Identificación de vehículos

Nuestro sistema administra todos los derechos de acceso y activos de su edificio de manera integral y se integran a la perfección en nuestro propio software.

**Todo con una única plataforma, todo completamente bajo control.**

**deister**   
**electronic**





Videodocumentación y localización de carretillas optimizan los procesos de carga

**«A lo largo de la cadena logística se presentan multitud de posibilidades de aplicación de sistemas de vídeo como instrumentos para la vigilancia y optimización de procesos»**

bles por ser introducidos manualmente durante la preparación de pedidos, el sistema puede evaluar hasta qué grado se está agotando el volumen del transporte.

Adicionalmente, el software logístico del mismo fabricante puede proponer un plan de ocupación para la superficie de carga que persigue, conforme a las especificaciones del vehículo, una distribución de peso lo más óptima posible. En este momento, el trabajador competente para la preparación de pedidos confirma que se ha terminado la puesta a disposición. Las informaciones recopiladas sobre la carga son reenviadas al mismo tiempo al departamento de Logística y ajustadas con la orden de transporte. Si es necesario añadir bienes del almacén, se pasa la orden correspondiente a logística de almacén.

### Flexibilidad en las actividades diarias

Aunque esté claro qué unidad de carga habría que usar idealmente, puede darse el caso de que tras terminar una puesta de disposición quede superficie de carga desaprovechada. Es posible que el preparador de pedidos tenga que, debido a problemas de disponibilidad a corto plazo, hacer la planificación, en vez de con un contenedor de 7,82 m de longitud, con un semirremolque varios metros más largo. Gracias al pre-cálculo realizado por la solución logística del volumen de carga a esperar, se puede responder de manera espontánea a este tipo de infraocupación; por ejemplo, atendiendo peticiones de transporte actuales –que en caso normal serían tramitadas al día siguiente– antes debido a esa capacidad adicional.

No sólo se puede calcular si los metros de carga aún libres son suficientes, sino que también se puede averiguar rápidamente el tiempo de carga previsto. Dado que el software dispone ya de datos históricos comparables sobre intervalos de carga y descarga de unidades de transporte con volumen de carga similar, es capaz de pronosticar en cada caso concreto el tiempo de trabajo previsto de las carretillas de carga. El departamento de Logística dispone de toda la información necesaria para poder dar a los trabajadores en la misma puerta enrollable del muelle de carga una respuesta rápida sobre el procedimiento ulterior.

### Almacén y patio – interconectados en tiempo real

Volviendo a la mercancía ya puesta a disposición: la preparación de pedidos está finalizada y las cargas están en el orden correcto para la carga (y posterior descarga). Mediante su tableta, el responsable de carga y descarga confirma la agrupación y se pasa al mismo tiempo un aviso al personal de Logística competente y al conductor profesional. Gracias a esta conexión entre la logística de almacén y la gestión de patio se producen ventajas decisivas para todo el funcionamiento operativo. En cuanto la correspondiente unidad de transporte está colocada en la rampa de carga, los sistemas del proveedor germano captan automáticamente su borde inferior y miden la superficie de carga. Cuando comienza el proceso de carga, se muestran en tiempo real al empleado de logística los metros de carga aún libres. Un indicador de estado en forma de una barra de carga permite una vista general rápida del estado actual.

La solución logística del fabricante de Ratisbona hace un seguimiento tam-

bién de las carretillas empleadas para la carga. Así se puede pronosticar de forma complementaria en cuánto tiempo van a estar cargados por completo los bienes remanentes. El estado actual y el aviso pronosticado de carga completa son facilitados al conductor a través de la gestión de patio y se integran en tiempo real en su planificación de rutas. Al ser informado continuamente sobre carga y descarga, puede planificar sus viajes con más previsión. Más eficiencia, menos estrés y menos probabilidad de errores son argumentos convincentes.

### Preparado para 4.0

Fiabilidad y velocidad forman el criterio de referencia de rendimiento en la logística moderna. En el transporte de carga general, las empresas logísticas ofrecen a sus clientes horarios fijos



Todas las zonas del almacén son controladas: unidades de carga antes del transporte.

y probados en la práctica, estándares de calidad constantemente altos y plazos claramente definidos. Con los desarrollos futuros, las exigencias al sector seguirán subiendo. Con los conceptos de solución del proveedor bávaro, las

empresas del sector están en buena situación para superar los retos de la 'Logística 4.0' y sacar provecho de sus potenciales. ●

FOTOS: Dallmeier

Contactos de empresas, p. 7.

## PANOMERA®

Tecnología de sensores multifocal

Solución pionera en seguridad y optimización de procesos en la logística

- máxima resolución en el detalle también a grandes distancias
- sin lagunas de información gracias a una grabación permanente de la imagen completa
- tiempo real hasta 30 fps
- reproducción fotograma por fotograma
- bajas exigencias en infraestructura y mantenimiento



**CARLOS ALBERTO SÁIZ.** VICEPRESIDENTE DE ISMS FORUM Y DIRECTOR DEL DATA PRIVACY INSTITUTE DE ISMS FORUM



## Fast, Cheap & Easy

Hace unos meses tuvimos la ocasión de escuchar la conferencia del gurú de la Ciberseguridad Bruce Schneier en la Jornada Internacional de ISMS Forum. Como siempre hábil y disruptivo, nos dijo a los profesionales de la Seguridad y la Privacidad que tenemos que intentar desarrollar nuestro trabajo en el contexto que vivimos que es el de «Fast, Cheap & Easy».

**E**S decir:

– **Fast:** el mundo, las compañías, los nuevos productos y servicios... todo se mueve muy rápido, el time-to-market y llegar el primero es fundamental para posicionarse.

– **Cheap:** lo más barato posible, la competencia es tremenda y abaratar nuestro producto o servicio en la medida de lo posible es un aspecto nuclear.

– **Easy:** todo debe ser fácil para el cliente, comenzar a consumir un producto o servicio debe tener los menos pasos posibles, sin trabas, instrucciones ni requerimientos innecesarios.

Vaya, esto se nos pone complicado.

Cuando hablamos de los conceptos «seguridad por defecto» o «privacidad desde el diseño» desde un punto de vista tradicional, los profesionales venimos pensando en:

– **Slow:** «Tranquilos, esto hay que mirarlo bien, con calma, analizar los riesgos, etc.»

– **Expensive:** «Para que esto sea seguro y cumpla hay que gastarse dinero. La seguridad no es gratis».

– **Difficult:** quizá no difícil, pero el usuario tendrá algunas molestias antes de consumir algo (autenticación de doble factor, parametrización segura de un dispositivo, instalación de herramientas extra de seguridad, etc.).

El reto al que nos enfrentamos es fabuloso. Y no podemos esperar a que el usuario sufra el «impacto» (me han robado las credenciales) para que «aprenda la lección» (debería haber cambiado mi contraseña de hace 7 años).

En el entorno de los profesionales de la privacidad y la ciberseguridad siempre nos ponemos de ejemplo la evolución de la seguridad aérea y del automóvil. Todos sabemos que los coches ya introducen medidas de seguridad preventivas que por defecto vienen incluso en el modelo más básico, no como extras. Creo que conviene aprender de esta evolución y debemos conside-

rar varios elementos comunes a esa industria, y que serán importantes en los próximos años:

• **Las medidas de seguridad preventiva, visibles e invisibles:**

– Cuando nos damos un golpe importante con el coche saltará el airbag. El conductor no debe hacer nada para que eso ocurra (tampoco le daría tiempo). En cambio, el hecho de ponerse el cinturón antes dependerá de una acción suya. De momento, el coche solamente lucha contra el hecho de que no se lo ponga con un pitido (más o menos molesto) que el usuario puede obviar, pero el coche arranca, se conduce y no limita la velocidad de forma automática por el hecho de conducirlo sin cinturón.

– ¿Cuál debe ser el papel de un usuario utilizando un nuevo dispositivo o servicio on line? ¿Debe contener toda una serie de medidas incorporadas por defecto que sean invisibles para el usuario (pero que limitarán la usabilidad)? ¿Debemos pedir al usuario una acción de parametrización y conocimientos más técnicos para que asuma la responsabilidad por el uso que pretenda hacer de ese dispositivo o servicio?

– El equilibrio puede resultar complicado en algunos casos. Desde muchas compañías se trabaja para que sus productos salgan al mercado con la mayor seguridad posible incorporada, pero en muchos casos resulta impres-





CONTROL DE ACCESOS



**MÁS DE 30 AÑOS**  
FABRICANDO LAS MEJORES SOLUCIONES

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



cindible una mínima acción del usuario, que debe ser consciente de su responsabilidad y de la importancia del nivel de exposición al que se encuentra su información por utilizar un dispositivo o servicio.

- **La palanca regulatoria:**

- Sin duda, vivimos una época de presión normativa que incorpora nuevas obligaciones a las organizaciones para proteger más y mejor la información y las redes de comunicación y los servicios esenciales de los que disfrutamos (LOPD, RGPD, EIDAS, LPIC, NIS, etc.).

- Debemos ser hábiles en construir modelos de gestión normativa que compatibilicen el desarrollo de los negocios y el cumplimiento de las normas. Si el cumplimiento legal ahoga en requisitos al negocio, no habrá negocio. Si el negocio desprecia las obligaciones legales, seguramente tarde o temprano, tampoco habrá negocio (por pagar multas, defenderse de reclamaciones o perder competitividad y reputación).

- Sin duda, implantar seguridad y medidas de protección implica inversión. Nuestro trabajo como profesionales debe poner foco en convencer a la Dirección de que ese «gasto» se va a convertir en un «valor» para nuestro producto.

- **La concienciación:**

- Se habló mucho de la crudeza de las campañas que la DGT emitía en te-

levisión hace un tiempo. Los datos de accidentes no acompañaban y el activo que estaba en riesgo es el más valorado por todos nosotros.

- Necesitamos ahondar con más profundidad en las campañas de concienciación sobre las amenazas actuales y los riesgos a los que estamos expuestos en este mundo digital como directivos, trabajadores, consumidores, padres o amigos. A veces se piensa que Internet es un mundo donde el único impacto que podemos tener es virtual e intangible porque afecta a nuestra información o datos. Lejos de eso, muchas de las cosas que ocurren en Internet afectan a nuestra salud, nuestra libertad, nuestra imagen, nuestro honor, e incluso nuestra vida.

- Asimismo, el mercado irá reaccionando a esto. De por sí, cualquier consumidor querrá comprar algo más seguro que inseguro. La seguridad es un concepto que se interioriza como positivo. En nuestra mano está trabajar para que el mercado no solo acoga, sino que exija productos seguros. El contexto de previsión de crecimiento de todos los dispositivos IoT augura una multiplicación de las conexiones a internet y del volumen de datos que las compañías manejarán sobre sus clientes, por lo que esta concienciación será un as-

pecto fundamental para el desarrollo de toda esta industria.

- **La cultura tecnológica:**

- Mi padre apenas utiliza el móvil para llamar. Mi hija empieza a hacer sus primeros deberes del cole en una tablet. La diferencia generacional y la habilidad para «vivir» dentro de las tecnologías no puede dejar a nadie fuera del ámbito de protección que debemos preservar.

- Resulta fundamental crear en las organizaciones públicas, las empresas, los juzgados, los colegios, las universidades, etc., una cultura tecnológica si queremos colocarnos en posiciones de innovación y desarrollo digital, pero debe ir acompañada de una cultura de privacidad, ciberseguridad y compliance, para que podamos crear un ecosistema equilibrado de mercado y de respeto de nuestros derechos y valores más fundamentales.

Como conclusión, el alineamiento con el negocio, el cumplimiento normativo, el análisis de los riesgos a los que estamos expuestos, la creación de una cultura de privacidad, la concienciación de las compañías y de sus mercados, la aportación de valor a los productos o servicios con la seguridad y privacidad, etc., son elementos relevantes para aproximarnos (y no morir en el intento) a este contexto de Fast, Cheap & Easy. ●





# DESCUBRE NUESTRAS NOVEDADES



## Cilindros y herrajes



Dragon

Cobra



Prostar

Mobile

## Cajas fuertes



Serie Jade



Apertura biométrica



Serie Tecna

## Cajas fuertes de alta seguridad



Ignis 1600



Thebas XS



Armero Athens



Ven a visitarnos a nuestro stand en la feria Sicur (Madrid), del 20 al 23 de febrero (Stand 10C21)

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





TECNIFUEGO-AESPI

# Día del Foc: interés profesional y apoyo institucional

Interés profesional y apoyo institucional marcaron la decimotercera edición del Día del Foc, una jornada, organizada por TECNIFUEGO-AESPI, muy concurrida, en la que el sector de la Seguridad contra Incendios en Cataluña se reúne anualmente para debatir los temas de actualidad y aportar puntos de vista, soluciones y perspectivas de mejora.

**E**N el acto de apertura e introducción a la jornada, Josep M. Juncosa i Morros, jefe de la Escuela de Bomberos y Protección Civil del Instituto de Seguridad Pública de Cataluña, felicitó a TECNIFUEGO-AESPI por una iniciativa que reúne al sector para el debate en la materia, y dio la bienvenida a los asistentes.

Anna Martín, representante de la Dirección de Prevención, Extinción de Incendios y Salvamento de Interior de

la Generalitat, comentó la importancia de estas jornadas para actualizar nociones sobre la profesión y la legislación y plantear los retos para su mejora.

A continuación, Vicente Mans, director del área de Protección Pasiva de TECNIFUEGO-AESPI, hizo una introducción genérica al estado actual de la PCI tanto nacional como internacional, aportando datos de los temas más relevantes que se están tratando en Europa, como es la revisión del Reglamen-

to de productos de construcción. Además, incidiendo en el Reglamento de Instalaciones de Protección contra Incendios, RIPCI, destacó que «la gran olvidada ha sido la protección pasiva, un apartado de la seguridad complementaria que debería haberse tenido en cuenta en el nuevo Reglamento», matizó.

## Novedades del Reglamento RIPCI

En el bloque informativo sobre el nuevo Reglamento RIPCI, se abordó el tema «Novedades del Reglamento, RIPCI», por Francisco Herranz, director del área Técnica, de TECNIFUEGO-AESPI, que puso el énfasis en la actualización de las normas UNE y del Reglamento de Productos de la Construcción y «la exigencia del mercado CE para aquellos productos que disponen de norma armonizada; y contempla nuevos productos, como agua nebulizada, señalización fotoluminiscente, mantas ignífugas, control de humos...» Y el «Proceso de implementación del nuevo RIPCI», impartida por Miguel Ángel Fernández, vicecoordinador del Comité de Instalación, Mantenimiento e Ingeniería de Sistemas y Equipos, de TECNIFUEGO-AESPI, que se refirió a la publicación de la Guía de aplicación del RIPCI «que se ha elaborado con la participación de la Asociación y todos los agentes relacionados, y cuya intención es aclarar dudas y resolver y dar solución a los problemas que se planteen en la práctica».



El siguiente apartado trató de la «Guía para la instalación de productos de protección pasiva», introducido por Jordi Bolea, coordinador de la Guía y del Comité de Productos de Protección Pasiva (PPCI), TECNIFUEGO-AES-PI, informó que «Esta Guía viene a contribuir a la formación de los aplicadores de los productos de PPCI. En el texto se describen 13 sistemas de protección pasiva, sus diferentes tipologías, la normativa aplicable, y en algunos casos se identifican particularidades relativas al uso, o la instalación, riesgos laborales o para la salud...».

### Certificación de instalaciones

El siguiente tema «Certificación de instalaciones o aplicaciones de productos de pasiva», fue desarrollado por Joan Gallart, jefe del Servicio de Bomberos de la Generalitat de Cataluña, y Albert González, Arquitecto del Servicio de Prevención de Bomberos de la Generalitat. Los ponentes señalaron la mejora de la legislación en base a la experiencia y la necesidad a disponer de una Guía de Protección Pasiva completa.

La tercera parte de la jornada giró en torno a la protección contra incendios en viviendas, con las ponencias: «El papel de las aseguradoras en la protección contra incendios», por Jon Michelena, director general de CEPREVEN, que aportó datos del informe de UNESPA (patronal del seguro) y cifras sobre las muertes y daños por incendio en viviendas.

Seguidamente, el tema «Los incendios en viviendas: la experiencia de los medios de extinción: Análisis de la problemática y oportunidades de mejora», por Carles Noguera, subinspector jefe de Prevención Operativa de Bomberos de la Generalitat, se refirió a la afectación mayor de este riesgo en colectivos



**«El sector SCI en Cataluña se reúne anualmente para debatir los temas de actualidad y aportar puntos de vista, soluciones y perspectivas de mejora»**

especiales (edad avanzada, discapacitados), y la importancia de la prevención unida a la formación y a la concienciación de la sociedad.

«La detección en viviendas como medida básica», fue tratado por Salvador Torras, miembro del Comité de Detección de TECNIFUEGO-AESPI, que informó de las campañas de concienciación realizadas en Reino Unido y Francia con mensajes muy radicales e imágenes fuertes para llegar a la conciencia del ciudadano, como «el fuego mata». «Antes de legislar los gobiernos de estos dos países emprendieron unas potentes campañas de concienciación, y con ello han conseguido disminuir un 70 % las muertes por incendio en vivienda», destacó.

Tras las ponencias se abrió un turno de preguntas y debate, coordinado por Jordi Isern, director del área

de Formación de TECNIFUEGO-AES-PI, que se centró especialmente en el nuevo Reglamento RIPCI, en la necesidad de la formación e información de las novedades reglamentarias y en la importancia de la Protección Pasiva contra incendios en la protección global de un edificio.

La clausura corrió a cargo de Manel Pardo, director de Bombers de Barcelona, que agradeció a la organización la celebración de una jornada ya clásica en Cataluña, que reúne a los mayores expertos en el área y profundiza en los temas de interés más novedosos.

El Día del Foc fue patrocinado por AENOR, Aquaterm, Detnov, Fire Piping, KSB, Odice, Pacisa, Pefipresa, Puertas Padilla, SICUR, Victaulic y Viking. ●

FOTOS: TECNIFUEGO-AESPI

## Baussa, elegida para formar parte del club CEPYME 500

INDUSTRIAS de Seguridad BAUSSA ha sido elegida para formar parte del selecto club CEPYME 500. La compañía ha sido elegida por la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa para formar parte de CEPYME 500, la iniciativa responsable de seleccionar las 500 empresas que lideran el crecimiento empresarial en el Estado por su capacidad para generar valor añadido, empleo, innovación y proyección internacional. «Como empresa familiar, para nosotros es un orgullo este reconocimiento a una labor de muchos años de esfuerzo y dedicación de todo nuestro equipo, pero somos conscientes de que sin vuestro apoyo esto no hubiese sido posible. Muchas gracias por vuestra confianza», aseguran desde la compañía.



## Cepreven celebra su 42 Encuentro Anual

TRAS las reuniones de los órganos de gobierno de la Asociación, Cepreven celebró el día 11 de diciembre, en el Palacio Santoña, sede de la

## Kaspersky: Tres de cada cuatro empresas no descubren los ciberataques de forma inmediata

La rapidez en la detección es crucial para reducir el impacto financiero de un ataque. En el último año, menos del 25% de las compañías españolas (23,3%) descubrió su incidente de seguridad más grave durante el primer día. Así lo revela el estudio «Nuevas amenazas, nueva mentalidad: estar preparado para el riesgo en un mundo de ataques complejos», de Kaspersky Lab.

La detección inmediata reduce significativamente el coste medio de recuperación. Por ejemplo, del millón en aquellas empresas que tardan más de una semana en detectar la amenaza, a los 400.000 euros para aquellas que pueden llegar a detectar una amenaza inmediatamente.

Las empresas españolas se enfrentan a un grave problema: identificar una brecha de seguridad importante. Dicho estudio revela que los ataques dirigidos se han convertido en 2017 en una de las amenazas con un crecimiento más rápido, afectando más a las grandes

empresas, llegando hasta el 34,3%, 7 puntos por encima de la media global.

Pero, quizás, el dato más elocuente del mencionado informe es el siguiente: dos tercios de los encuestados españoles (65%) coincidieron en que las amenazas son cada vez más sofisticadas, y para el 54% es cada vez más difícil distinguir entre ataques genéricos y complejos. Lo peor de todo es que muchas empresas españolas empiezan a darse cuenta de que pueden sufrir una brecha de seguridad en cualquier momento. Al menos el 54% de aquéllas así lo cree. Y un 39,7% de dichas empresas aún no está seguro de cuál es la estrategia más efectiva para responder a estas ciberamenazas.

La dimensión del problema es aún más preocupante, ya que el estudio muestra que la incertidumbre es significativamente más alta (63%) entre los encuestados que son expertos en seguridad TI y que, por lo tanto, están más familiarizados con el tema.

Cámara de Comercio de Madrid, su 42 Encuentro Anual, en el que reunió a representantes del sector asegurador y de la prevención. En su breve discurso



a los asistentes, el presidente de la asociación, Ignacio Eyries, destacó las «magníficas» cifras con las que se cierra el año, que fortalecen la posición de la institución de cara al futuro. «Tenemos la capacidad financiera y de gestión para ser el referente en el ámbito de la prevención de cara al futuro», remarcó.

Por su parte, Jon Michelena, director general, valoró el trabajo de todos los miembros de la organización para hacer que la prevención contra incendios sea cada vez menos una asignatura pendiente.



## CÁMARAS ACORAZADAS



## ARMARIOS FUERTES E IGNÍFUGOS



## PUERTAS BLINDADAS Y ESCLUSAS



## CONSIGNAS DE SEGURIDAD



## CAJAS FUERTES



  
**FERRIMAX**  
ADVANCED SECURITY SYSTEMS  
[www.ferrimax.com](http://www.ferrimax.com)

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.



## IPTECNO, distribuidor en España de UTEPO y VAXTOR

IPTECNO ha anunciado que será la compañía distribuidora en exclusiva para España de la prestigiosa firma de electrónica de red UTEPO, que «nos ayuda a completar nuestra gama de soluciones de conectividad con productos de excelente relación calidad/precio, y también como distribuidores de la firma de sistemas de visión artificial para lectura de matrículas y detección de infracciones viarias VAXTOR, que por su gran crecimiento, debido a la gran calidad y precisión de sus productos, ha cambiado su estrategia comercial a un modelo de distribución, que le da un alcance y soporte enorme gracias a nuestro gran fondo de comercio y a nuestro poder en marketing».

## Las cámaras Wisenet X, galardonadas

HANWHA Techwin ha obtenido la certificación de Huella de Carbono para los modelos seleccionados dentro de su gama de cámaras Wisenet X.

La cámara fija de 2 megapíxeles Wisenet XNB-6000, la cámara bullet XNO-6080R, el minidomo XND-6080R y la cámara domo PTZ de 37x XNP-6370RH han sido reconocidas como productos ecológicos porque reducen el efecto invernadero y las emisiones de dióxido de carbono.

La certificación de Huella de Carbono es emitida por Carbon Trust, una organización sin ánimo de lucro establecida en 2007 por el gobierno

## ESET: Se dispara el software de minado no autorizado de criptomonedas en España

Con bitcoin y otras criptomonedas marcando máximos históricos no es de extrañar que la atención de los ciberdelincuentes haya encontrado un nuevo destino. Los delincuentes han lanzado recientemente numerosas campañas que tienen como finalidad el minado no autorizado de criptomonedas en España.

### El auge del minado vía web

Durante años los delincuentes han intentado obtener criptodivisas a costa de los usuarios, ya sea robando las carteras digitales donde se almacenan estas monedas o utilizando los recursos del sistema tras infectarlo (especialmente aquellos orientados al gaming), sin embargo desde hace algunos meses, los laboratorios de ESET han detectado una nueva tendencia que consiste en introducir código en una web para utilizar los recursos de los visitantes mientras estos permanezcan en la página.

«Desde la primera vez que hablamos de esta técnica a finales de septiembre, el número de webs que han ido incorporando esta funcionalidad en su código fuente no ha dejado de crecer y este aumento se ha multiplicado considerablemente en las últimas semanas coincidiendo con el importante aumento en el valor del bitcoin y otras criptodivisas», explica Josep Albors, responsable de investigación y concienciación de ESET España.

El impresionante incremento de detecciones de esta amenaza se puede explicar si se analizan varios puntos. El incremento del valor de las criptodivisas que ha provocado más interés en ellas y por otro, la facilidad de ponerla en práctica. «De hecho, solo supone introducir una simple línea de código en una página web», dice el responsable de investigación y concienciación de ESET.

del Reino Unido para luchar contra el cambio climático. La certificación mide las emisiones de carbono durante el ciclo de vida completo de un producto, incluida la producción, distribución, uso y eliminación del mismo. Los niveles de

emisión se valoran por su impacto en el medioambiente, según el estándar internacional de medición PAS 2050, para determinar la elegibilidad del producto para la certificación.

La certificación de Huella de Carbono se ha convertido en una práctica habitual en todo el mundo, incluido Corea, que adoptó su propio Sistema de Etiquetado de Huella de Carbono en 2009. El sistema incluye el etiquetado del producto con las emisiones de carbono a partir del ciclo de vida del producto.





Salón Internacional  
de la Seguridad  
International Security,  
Safety and Fire Exhibition

20-23  
FEBRERO  
February  
2018


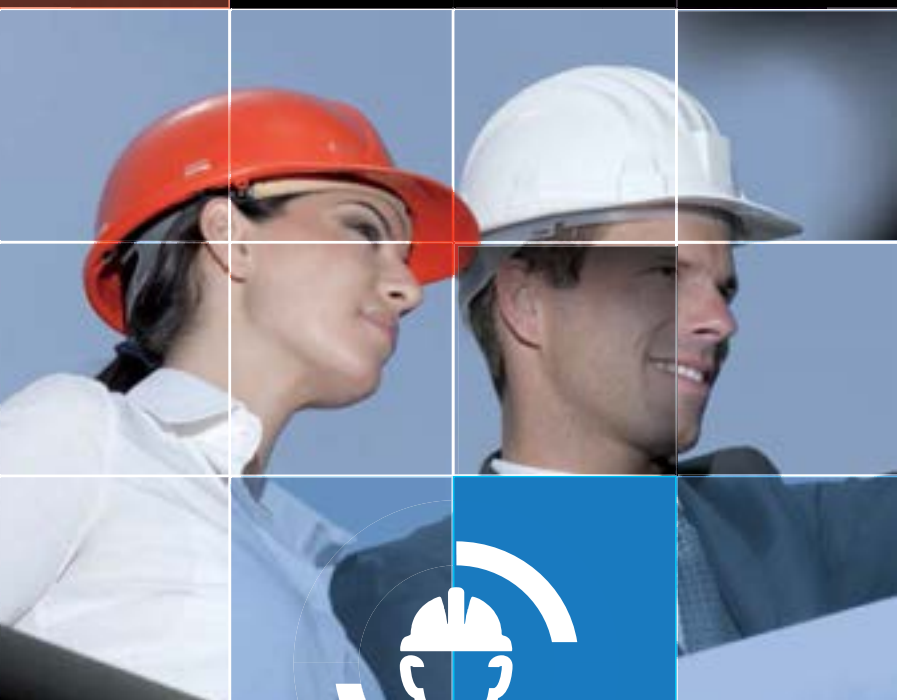
ORGANIZA / ORGANISED BY




**Seguridad contra incendios  
y emergencias**  
Fire safety and emergency



**Seguridad**  
Security



**Seguridad laboral**  
Safety and health at work



**Defensa** Defense

[www.sicur.ifema.es](http://www.sicur.ifema.es)

IFEMA - Feria de Madrid

Tel. 902 22 15 15 · (34) 91 722 30 00 · [sicur@ifema.es](mailto:sicur@ifema.es)



## Acuerdo entre Thales y Gemalto

**T**HALES (Euronext Paris: HO) y Gemalto (Euronext Amsterdam y Paris: GTO) han anunciado que han llegado a un acuerdo (el «Acuerdo de fusión») sobre una oferta en efectivo recomendada para todas las acciones ordinarias emitidas y en circulación de Gemalto, por un precio de 51 € por acción dividendo CUM.

Patrice Caine, presidente y consejero delegado de Thales, comentó: «La adquisición de Gemalto marca un hito clave en la implementación de la estrategia de Thales. Junto a la Dirección de Gemalto, tenemos grandes ambiciones basadas en una visión compartida de la transformación digital en nuestras industrias y clientes. Nuestro proyecto será beneficioso para la innovación y el empleo, respetando las tecnologías estratégicas soberanas. Tenemos un gran respeto por los logros tecnológicos de Gemalto, y nuestros dos Grupos comparten la misma cultura y ADN».

Philippe Vallée, consejero delegado de Gemalto, añadió: «Estoy convencido de que la fusión con Thales es la mejor y más prometedora opción para Gemalto y el resultado más positivo para nuestra compañía, empleados, clientes, accionistas y otras partes interesadas. Compartimos los mismos valores y Gemalto podrá continuar su estrategia, acelerar su desarrollo y ofrecer su visión de seguridad digital, como parte de Thales».

## Bosch, Aviotec recibe el reconocimiento VdS

**L**a solución de detección de incendios mediante vídeo AVIOTEC de Bosch,

ha recibido el primer reconocimiento mundial VdS Damage Prevention GmbH (VdS) como cámara de vídeo automática para la vigilancia visual de incendios, con el número G217090. La VdS es una renombrada institución independiente en el ámbito de la seguridad y la protección empresarial, y un organismo aliado con los estándares internacionales de seguridad. El sello de calidad VdS se considera un criterio de inversión

importante y a menudo sirve como base para una posterior estandarización EN.

VdS ha desarrollado un sofisticado procedimiento de prueba para la detección de incendios mediante vídeo que incorpora las directrices establecidas VdS 2203, los «Requisitos para el software de protección contra incendios» y los «Requisitos para la prueba de detectores de llama».

## FAL Seguridad estrena página web

FAL Calzados de Seguridad, empresa destacada en la fabricación de zapatos y botas de uso profesional, estrena el año con nueva web. Un sitio web muy visual, de fácil acceso a cada uno de los apartados, y en el que se le da especial protagonismo a las líneas de producto, al catálogo y a reportajes y noticias, con unos accesos a cada uno de los apartados muy estructurados y de fácil visualización. Una web muy intuitiva y de fácil manejo, adaptada por supuesto a los diferentes dispositivos móviles.

Desde la Home del site – [www.fal-seguridad.es](http://www.fal-seguridad.es) - puede accederse directamente al catálogo en el que una vez dentro se pueden visualizar los modelos en un tamaño muy grande y con una resolución de excelente calidad que permite ver con precisión cada uno de los detalles del calzado, además de que cada uno de ellos viene acompañado con sus especificaciones técnicas especialmente las relacionada con las normativas de seguridad que cumple cada uno de los modelos.

También desde la página principal de la web se tiene acceso a las redes sociales de la marca, donde diariamente se publican novedades sobre productos, consejos técnicos de calzado de trabajo y de protección, noticias

sobre prevención de riesgos laborales, y todas las noticias relacionadas con epis y cuidado de los pies.

En el blog es otro de los apartados a los que se le da especial protagonismo, y donde el usuario puede encontrar tanto noticias relacionadas con la actividad de la marca y lanzamiento de productos, como asistencia a ferias y artículos relacionados con la ergonomía y la protección laboral.

No puede faltar, por supuesto, información corporativa de la empresa y su apuesta por la investigación y la tecnología, los materiales empleados y la calidad de sus productos. Además, se pueden visualizar diversos vídeos en los que conocer el proceso de fabricación y los controles de calidad a los que se someten las botas, y vídeos corporativos de la empresa, de los materiales y de productos en concreto.



## Más de 1.700 expertos en ciberseguridad se reúnen en las Jornadas CCN-CERT más exitosas de su historia

Con la asistencia de más de 1.700 personas (un 21% más que en su edición anterior), se celebraron en Madrid las XI Jornadas CCN-CERT, organizadas por el Centro Criptológico Nacional (CCN), organismo adscrito al Centro Nacional de Inteligencia (CNI). El evento, que fue inaugurado por la vicepresidenta, ministra de la Presidencia y para las Administraciones Territoriales, Soraya Sáenz de Santamaría, congregó en Madrid, a los principales expertos del sector, provenientes del sector público, de empresas de interés estratégico para el país y de la industria.

Bajo el lema «Ciberamenazas, el reto de compartir», el Congreso, que contó como maestro de ceremonias con el conocido periodista José Ribagorda, dio cabida a 55 ponentes distribuidos en tres grandes áreas: Amenazas, ataques y retos tecnológicos; Esquema Nacional de Seguridad y cumplimiento normativo y Prevención en Ciberseguridad.

En su intervención la vicepresidenta anunció que «a partir del año 2018, se pondrá en marcha el Centro de Operaciones de Seguridad de la Administración General del Estado (SOC-AGE). Este Centro de Operaciones reforzará las capacidades de vigilancia de la Administración, permitiendo una respuesta aún más eficaz ante las ciberamenazas».

El SOC dependerá de la Secretaría General de Administración Digital (SGAD), del Ministerio de Hacienda y Función Pública, aunque será el CCN-CERT, como CERT Gubernamental Nacional, el que preste el servicio, bajo la supervisión de la SGAD.

A través de este Centro se ofrecerán servicios transversales a toda la Administración, mejorando las capacidades de vigilancia y detección de incidentes en los sistemas de la AGE y se optimizará la capacidad de reacción y respuesta ante cualquier ataque.

Uno de los momentos más emotivos de las jornadas fue la entrega, por parte de la vicepresidenta del Gobierno, de los premios del Centro Criptológico Nacional a la trayectoria profesional en favor de la ciberseguridad.

Estos premios, cuya primera edición se ha celebrado esta edición, son un homenaje del CCN a todos esos profesionales, en su gran mayoría anónimos, que han dedicado horas y horas de estudio y trabajo, en numerosas ocasiones de forma desinteresada, para garantizar a toda la sociedad unas comunicaciones más seguras.



En esta ocasión, los galardonados fueron José Antonio Mañas, catedrático de la Universidad Politécnica de Madrid y desarrollador de la Herramienta PILAR de análisis de riesgos y José Antonio Mirá, asesor del CCN.

Convertidas en el principal encuentro de ciberseguridad celebrado en España, estas jornadas deben su éxito también al respaldo y colaboración de la industria. Con 30 patrocinadores y 13 entidades colaboradoras, el encuentro cuenta con InnoTec como patrocinador VIP y S2 Grupo, Microsoft y Panda como patrocinadores estratégicos; seguidas de CSA, FireEye, IBM y Minsait-Indra como Platinum, mientras que Bitdefender, Eulen Seguridad, GTI Nextway, Kaspersky, Sidertia y Symantec lo hacen en su modalidad Gold.

Junto a ellas, con la categoría de Silver se encuentran: Audertis, Autek, Checkpoint, Excem-Verint, Fortinet, Ingeniería, Isdefe, Nextel, Palo Alto, Realsec, S21 Sec, Revista SIC, Sophos, Taisa, Telefónica y Trend Micro.

Y como entidades colaboradoras: AEIciberseguridad, AETICAL, AMETIC, Centro de Ciberseguridad Industrial (CCI), Cuadernos de Seguridad, Fundación Borredá, ISACA, ISMS Forum Spain, One Hacker, Red Seguridad, Seguritecnia, SO-CINFO y Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Aeronáutica y Espacio (TEDAE).

## Risco Group incorpora a Hommax a su canal

**R**ISCO Group, especialista global en soluciones integradas de seguridad y automatización, recientemente ha alcanzado un acuerdo con Hommax Sistemas para distribuir su gama completa de seguridad e intrusión.

La alianza con Hommax permite a Risco reforzar su presencia en Iberia y de esta forma se añade al canal de distribución de España de producto Risco que queda así: Casmar, Exsi y Hommax.

Hommax es especialista en la distribución de productos de seguridad electrónica, con más de 35 años de experiencia y presencia en el mercado a nivel nacional e internacional. Hommax se caracteriza por la especialización en los productos que distribuye, para los que proporciona un elevado nivel de soporte técnico, apoyando a sus clientes en la gestión y ejecución de los proyectos.

Al incorporar la gama Risco, Hommax completa su oferta con productos que permiten cubrir un amplio abanico de necesidades, desde soluciones inalámbricas, cableadas e híbridas a soluciones de vídeo verificación en tiempo

## CCI: España cuenta con la mayor industria de Ciberseguridad Industrial del mundo



El Centro de Ciberseguridad Industrial, CCI, en su compromiso por avanzar en el camino trazado por el «Mapa de Ruta de la Ciberseguridad Industrial 2013-2018», ha publicado la quinta edición del «Catálogo de Proveedores de Servicios y Soluciones de Ciberseguridad Industrial» edición 2018, que contiene un completo inventario, que refleja la creciente oferta existente en nuestro mercado, organizada en diez categorías de servicios y ocho de soluciones.

El Catálogo, que caracteriza el mercado español de la Ciberseguridad Industrial, es fruto del exhaustivo

trabajo de especificación, identificación y compilación llevado a cabo, conjuntamente, por CCI y los principales proveedores de «El Ecosistema CCI», sin cuya inestimable contribución la iniciativa habría resultado inviable.

El Catálogo es una práctica herramienta que muestra, para cada servicio o solución registrados, información relativa a su nombre y descripción. Asimismo, ofrece datos referidos al alcance geográfico y sectorial del servicio/solución; al número de profesionales cualificados para su prestación; a las certificaciones con que cuentan tales profesionales; y, finalmente, a las referencias reales de ejecución/despliegue que cada uno de los proveedores han declarado.

Puede descargar el Catálogo desde el siguiente enlace:

<http://www.ccies.org/catalogo>

real y Smart Home compatibles con todos los sistemas.

José Torner, director general de Hommax; José Manuel Menéndez, Iberia Sales Manager de Risco Group, y Diego Tronchoni, director adjunto de Hommax.



Todos los sistemas profesionales de seguridad de Risco permiten la utilización de la plataforma Risco Cloud. De este modo, desde la aplicación de Smartphone iRISCO es posible acceder tanto a los paneles como a cámaras IP mediante tecnología P2P, ofreciendo de forma rápida y sencilla un alto nivel de seguridad y privacidad. Las plataformas Agility™ 3, LightSYS™ 2, y ProSYS™ Plus soportan además las funcionalidades Smart Home de Risco, para el control de acceso remoto, control energético, y gestión de automatismos. Quedan de este modo integradas con el sistema de seguridad tanto las cámaras IP como los dispositivos Smart Home.



MATERIALES, SISTEMAS Y SERVICIOS DE SEGURIDAD

ALARMA Y CONTROL



PYRONIX

C/Almazara, 9  
28760 Tres Cantos Madrid  
Tel. 91 737 16 55  
marketing@pyronix.com  
www.pyronix.com



Techco Security

C/ Barbadillo 7  
28042 Madrid  
+34 91 312 77 77  
www.techcosecurity.com  
tcs@techcosecurity.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 2018



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: Avda. Somosierra 22, Nave F, Planta 1 Inferior - 28703 S.S de los Reyes • Tel.: 917 544 804  
CANARIAS: Ctra. del Norte 113 - 35013 Las Palmas de Gran Canaria • Tel.: 928 426 323  
Fax: 928 417 077

PORTUGAL: Rua Fernando Namora 33, 2º-I  
4425-651 Maia (Porto) • Tel.: (+351) 932 220 421  
bydemes@bydemes.com  
www.bydemes.com



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



|  |      |          |           |
|--|------|----------|-----------|
| Accesos  | CCTV | Incendio | Intrusión |
| Oficina Central:<br>Maresme, 71-79 - 08019 Barcelona<br>Fax: 933 518 554<br><b>902 202 206</b> www.casmar.es |      |          |           |



GRUPO SPEC

Líderes en Gestión de Horarios y Accesos desde 1978

C/ Caballero, 81  
08014 Barcelona  
Tel. 93 247 88 00 • Fax 93 247 88 11  
spec@grupospec.com  
www.grupospec.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 - www.biosys.es



San Fructuoso 50-56 - 08004 Barcelona  
Tel.: 934 254 960 / Fax: 934 261 904

MADRID: Avda. Somosierra 22, Nave F, Planta 1 Inferior - 28703 S.S de los Reyes • Tel.: 917 544 804  
CANARIAS: Ctra. del Norte 113 - 35013 Las Palmas de Gran Canaria • Tel.: 928 426 323  
Fax: 928 417 077

PORTUGAL: Rua Fernando Namora 33, 2º-I  
4425-651 Maia (Porto) • Tel.: (+351) 932 220 421  
bydemes@bydemes.com  
www.bydemes.com



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



ZKTECO Europe

Av. Camino de lo Cortao, 10 Nave 1  
28703 S.S. de los Reyes Madrid.  
Tel. 916 532 891  
Fax: 916 593 200  
sales@zkteco.eu • www.zkteco.eu



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  
web: http://www.dorlet.com



SUPPORT SECURITY

Polígono Industrial de Guarnizo - Parcela 48-C Naves "La Canaluca" 2 y 4  
39611 GUARNIZO-CANTABRIA, ESPAÑA

Tel.: 942 54 43 54  
support@setelsa.net  
www.support-seguridad.es



MANUSA

Soluciones para control de accesos  
Avenida Vía Augusta, 85-87. 6ª planta.  
08174. SANT CUGAT DEL VALLÉS.  
BARCELONA.

control.accesos@manusa.com  
Tel.: 902 321 400 • www.manusa.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

DETECCIÓN DE EXPLOSIVOS



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  
www.cotelsa.es



TELECOMUNICACIÓN, ELECTRÓNICA Y  
CONMUTACIÓN

**Grupo Siemens**  
Infraestructure & 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



**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

¿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 2018

SISTEMAS DE  
EVACUACIÓN



**OPTIMUS S.A.**

C/ Barcelona 101  
17003 Girona  
T (+34) 972 203 300

info@optimus.es  
www.optimusaudio.com

PROTECCIÓN  
CONTRA  
INCENDIOS.  
ACTIVA



C/ Alguer nº8 08830 Sant Boi  
de Llobregat (Barcelona)

Tel: +34 93 371 60 25  
Fax: +34 93 640 10 84

www.detnov.com  
info@detnov.com



San Fructuoso 50-56 - 08004 Barcelona  
Tel.: 934 254 960 / Fax: 934 261 904

**MADRID:** Avda. Somosierra 22, Nave F, Planta 1 In-  
ferior - 28703 S.S de los Reyes • Tel.: 917 544 804  
**CANARIAS:** Ctra. del Norte 113 - 35013 Las Palmas  
de Gran Canaria • Tel.: 928 426 323  
Fax: 928 417 077

**PORTUGAL:** Rua Fernando Namora 33, 2º-I  
4425-651 Maia (Porto) • Tel.: (+351) 932 220 421  
bydemes@bydemes.com  
www.bydemes.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

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

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 • IG-55 • NOVECTM  
• SAFEGUARD • Hfc-227ea • Co<sub>2</sub>



**PEFIPRESA, S. A. U**

INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO  
DE SISTEMAS DE SEGURIDAD Y CONTRA  
INCENDIOS

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

PROTECCIÓN  
CONTRA  
INCENDIOS.  
PASIVA



**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  
dictator@dictator.es

PROTECCIÓN  
CONTRA  
INTRUSIÓN.  
ACTIVA



San Fructuoso 50-56 - 08004 Barcelona  
Tel.: 934 254 960 / Fax: 934 261 904

**MADRID:** Avda. Somosierra 22, Nave F, Planta 1 In-  
ferior - 28703 S.S de los Reyes • Tel.: 917 544 804  
**CANARIAS:** Ctra. del Norte 113 - 35013 Las Palmas  
de Gran Canaria • Tel.: 928 426 323  
Fax: 928 417 077

**PORTUGAL:** Rua Fernando Namora 33, 2º-I  
4425-651 Maia (Porto) • Tel.: (+351) 932 220 421  
bydemes@bydemes.com  
www.bydemes.com



**RISCO Group Iberia**

San Rafael, 1  
28108 Alcobendas (Madrid)  
Tel.: +34 914 902 133

Fax: +34 914 902 134

sales-es@riscoegroup.com  
www.riscoegroup.es



**TECNOALARM ESPAÑA**

C/ Vapor, 18 • 08850 Gavà (Barcelona)

Tel.: +34 936 62 24 17

Fax: +34 936 62 24 38

www.tecnoalarm.com  
tecnoalarm@tecnoalarm.es

PROTECCIÓN  
CONTRA ROBO  
Y ATRACO.  
PASIVA



LA INDUSTRIA  
DE LA CERRAJERIA  
ALTA SEGURIDAD

Talleres AGA, S.A.  
C/ Nidoana Etxebarret, 6  
20500 Ansoaite-Hundarrión (Gipuzkoa)  
Tel.: +34 943 79 09 22  
aga@aga.es / www.aga.es

**007SEGURIDAD**  
CENTRO TÉCNICO  
DE AMAESTRAMIENTO  
PERITO JUDICIAL  
ANTICIPÉSE AL ROBO

C/ Julia Garzaera 19, bajo  
17007 - S. Cerdà  
Tel. central: 911 030103  
007seguridad.com@gmail.com  
www.007seguridad.com

TELECOMUNICACIONES



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 • www.alaisecure.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 2018



SOLUCIONES INTEGRALES DE TELECOMUNICACIONES Y SEGURIDAD

C/ Diputación 118, Bjos.  
08015 Barcelona  
expocom@expocomsa.es  
www.expocomsa.es  
Tel. : 93 451 23 77



Genaker

Gran Vía Corts Catalanes 133 4ª  
08014 Barcelona  
Tel. 932422885  
marketing@genaker.net  
www.genaker.net



Grupo Álava Ingenieros  
Área Seguridad

C/Albasanz 16 Edificio Antalia  
28037 Madrid  
Tel: 915679700 • Fax: 915679711  
alava@alava.ing.es  
www.grupoalava.com

VIGILANCIA POR TELEVISIÓN



HIKVISION SPAIN

C/ Almazara 9  
28760- Tres Cantos (Madrid)  
Tel. 917 371 655  
info.es@hikvision.com  
www.hikvision.com



Hanwha Techwin Europe Ltd

Avda. De Barajas, 24, Planta Baja, Oficina 1  
28108 Alcobendas (Madrid) España (Spain)  
Tel.: +34 916 517 507

www.hanwha-security.eu  
hte.spain@hanwha.com



Tel. 902 502 035 - Fax 902 502 036  
iptecno@iptecno.com - www.iptecno.com

SEDE BARCELONA  
IPTechno Videovigilancia S.L.  
C/ del Besos, 12 - P.I. Can Buscarons de Baix  
08170 Montornès del Vallès

SEDE MADRID  
IPTechno Seguridad S.L.  
Avda. Tenerife, 2 - Bld. 2, Pta. 3  
28703 S. S. de los Reyes



DAHUA IBERIA, S.L.

C/ Juan Esplandiú 15 1-B. 28007  
Madrid

Tel: +34 917649862  
sales.iberia@global.dahuatech.com  
www.dahuasecurity.com



Visiotech

Avenida del Sol, 22  
28850, Torrejón de Ardoz (Madrid)  
Tel.: 911 826 285 • Fax: 917 273 341  
info@visiotechsecurity.com  
www.visiotechsecurity.com



Expertos en VIDEOVIGILANCIA

LSB, S.L.  
C/ Enero, 11 28022 Madrid  
Tf: +34 913294835  
info@lsb.es



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



San Fructuoso 50-56 - 08004 Barcelona  
Tel.: 934 254 960 / Fax: 934 261 904

MADRID: Avda. Somo Sierra 22, Nave F, Planta 1 Inferior - 28703 S.S de los Reyes • Tel.: 917 544 804  
CANARIAS: Ctra. del Norte 113 - 35013 Las Palmas de Gran Canaria • Tel.: 928 426 323  
Fax: 928 417 077  
PORTUGAL: Rua Fernando Namora 33, 2º-I  
4425-651 Maia (Porto) • Tel.: (+351) 932 220 421  
bydemes@bydemes.com  
www.bydemes.com



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



A Western Digital® Company

WD ESPAÑA  
4 boulevard des Iles  
92130 Issy les Moulineaux · Francia  
florence.perrin@wdc.com  
Tel.: 615 235 013  
www.wdc.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



AXIS COMMUNICATIONS

Vía de los Poblados 3, Edificio 3,  
Planta 1 - 28033 Madrid  
Tel.: +34 918 034 643  
Fax: +34 918 035 452  
www.axis.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 2018





**GEUTEBRÜCK ESPAÑA**  
Calle Vizcaya, 2  
28231 Las Rozas (Madrid)  
Tel.: 902 998 440  
Fax: 917 104 920  
ffvideo@ffvideosistemas.com  
www.geutebruckspain.com



**ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE INGENIEROS DE SEGURIDAD**

C/ San Delfín 4 (local 4 calle)  
28019 MADRID  
aeinse@aeinse.org  
www.aeinse.org



**ADSI - Asociación de Directivos de Seguridad Integral**  
Gran Vía de Les Corts Catalanes, 373 - 385  
4ª planta (local B2)  
Centro Comercial Arenas de Barcelona  
08015 Barcelona  
info@adsi.pro • www.adsi.pro



**ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE EQUIPOS DE PROTECCION PERSONAL**  
Alcalá, 119 - 4º izda.  
28009 Madrid  
Tel.: 914 316 298 - Fax: 914 351 640  
www.asepal.es



**PELCO by Schneider Electric**  
C/ Valgrande 6  
28108, Alcobendas, Madrid  
Tel.: +34 911 234 206  
pelco.iberia@schneider-electric.com  
www.pelco.com



C/ Viladomat 174  
08015 Barcelona  
Tel.: 93 454 48 11  
Fax: 93 453 62 10  
acaes@acaes.net  
www.acaes.net



**ASOCIACION ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE SEGURIDAD**  
Alcalá, 99  
28009 Madrid  
Tel.: 915 765 225  
Fax: 915 766 094

¿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 2018



**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



**ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE COMPAÑIAS PRIVADAS DE SERVICIOS DE SEGURIDAD**  
Marqués de Urquijo, 5 - 2ªA  
28008 Madrid  
Tel.: 914 540 000 - Fax: 915 411 090  
www.aproser.org



**CLOUD COMMUNITY EUROPE**  
Diego de León, 50, 1º • 28006 Madrid  
eurocloud@eurocloudspain.org  
www.eurocloudspain.org  
Tf. 910 113 303



C/ Alcalá 99  
28009 Madrid  
Tel. 915765255  
Fax. 915766094

info@uaseguridad.es  
www.uaseguridad.es



**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



**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



**ASIS-ESPAÑA**  
C/ Velázquez 53, 2º Izquierda  
28001 Madrid  
Tel.: 911 310 619  
Fax: 915 777 190



C/ Albarracín, 58, Local 10, Planta 1ª  
28037 Madrid  
Tel 91 055 97 50  
www.aecra.org



**ANPASP**  
Asociación Nacional de Profesores Acreditados de Seguridad Privada  
C/ Anabel Segura, 11 - Edificio A - Planta 1ª  
28108 Alcobendas (MADRID)  
info@anpasp.com • www.anpasp.com



**APDPE**  
Asociación Profesional de Detectives de España  
C/ Orense nº 8 Piso 5º C Bis.  
28020. Madrid  
Tel.: +34 917 581 399  
Fax: +34 917 581 426  
info@apdpe.es • www.apdpe.es



**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

MATERIALES, SISTEMAS Y SERVICIOS DE SEGURIDAD



**FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SEGURIDAD**  
Embajadores, 81  
28012 Madrid  
Tel.: 915 542 115 - Fax: 915 538 929  
fes@fes.es  
C/C: comunicacion@fes.es

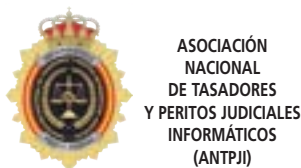


**ASOCIACIÓN DE JEFES DE SEGURIDAD DE ESPAÑA**  
Avd. Meridiana 358. 4ºA.  
08027 Barcelona  
Tel. 93-3459682 Fax. 93-3453395  
www.ajse.es presidente@ajse.es

**¿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 2018



**ASOCIACIÓN VASCA DE PROFESIONALES DE SEGURIDAD**  
Parque tecnológico de Bizkaia  
Ibaizabal Kalea, 101  
sae@sae-avps.com  
www.sae-avps.com



**ASOCIACIÓN NACIONAL DE TASADORES Y PERITOS JUDICIALES INFORMÁTICOS (ANTPJI)**  
C/ Juan de Mariana, 5  
28045 Madrid  
Tlf 91 / 469.76.44  
www.antpji.com  
contacto@antpji.com

INTEGRACIÓN DE SISTEMAS



**PACOM SYSTEMS ESPAÑA**  
Avenida Aragón, 402  
28022, Madrid  
Tel. 902 052 377  
info@pacom.com  
www.pacom.com

CENTRALES DE RECEPCIÓN Y CONTROL



**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.alarmasspitz.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 2018

INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO



**Techco Security**  
C/ Barbadillo 7  
28042 Madrid  
+34 91 312 77 77  
www.techcosecurity.com  
tcs@techcosecurity.com



**AGUERO**  
FUNDADA EN 1966  
**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

MATERIAL POLICIAL



**SABORIT INTERNATIONAL**  
Avda. Somosierra, 22 Nave 4D  
28709 S. Sebastián de los Reyes (Madrid)  
Tel.: 913 831 920  
Fax: 916 638 205  
www.saborit.com

VIGILANCIA Y CONTROL



**SECURITAS SEGURIDAD ESPAÑA**  
C/ Entrepñas, 27  
28051 Madrid  
Tel.: 912 776 000  
email: info@securitas.es  
www.securitas.es



**CYRASA SEGURIDAD**  
Polígono Industrial Sepes - C/Arcas 3.  
16123, Cuenca  
Tf. 902 194 749  
cyrasa@cyrasa.com  
www.cyrasa.com

TRANSPORTE Y GESTIÓN DE EFECTIVO



**LOOMIS SPAIN S. A.**  
C/ Ahumaos, 35-37  
Polígono Industrial La Dehesa de Vicalvaro  
28052 Madrid  
Tlf: 917438900  
Fax: 914 685 241  
www.loomis.com



# CUADERNOS DE SEGURIDAD

Suscríbese

**RELLENE SUS DATOS CON LETRAS MAYÚSCULAS (fotocopie este boletín y remítanoslo)**

Entidad: \_\_\_\_\_ N.I.F.: \_\_\_\_\_  
D. \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_  
Domicilio: \_\_\_\_\_  
Código Postal: \_\_\_\_\_ Población: \_\_\_\_\_  
Provincia: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_  
Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
Actividad: \_\_\_\_\_  
E-mail: \_\_\_\_\_ Web: \_\_\_\_\_

**Forma de pago:**

- Domiciliación bancaria c.c.c. nº \_\_\_\_\_  
 Cheque nominativo a favor de EDICIONES PELDAÑO, S. A.  
 Ingreso en CaixaBank ES80 2100 3976 21 0200107897  
 Cargo contra tarjeta VISA nº \_\_\_\_\_ Caducidad \_\_\_\_\_

Firma

**TARIFAS** (válidas durante 2018)

**ESPAÑA**

- 1 año: 98€     2 años: 174€ (IVA y Gastos de envío incluido)

**EUROPA**

- 1 año: 130€     2 años: 232€ (Gastos de envío incluido)

**RESTO**

- 1 año: 140€     2 años: 252€ (Gastos de envío incluido)

INFORMACIÓN SOBRE PROTECCIÓN Y TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES. De acuerdo con lo dispuesto en la vigente normativa le informamos de que los datos que vd. pueda facilitarnos quedarán incluidos en un fichero del que es responsable Ediciones Peldaño, S. A. Avenida del Manzanares, 196. 28026 Madrid, donde puede dirigirse para ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, oposición o cancelación de la información obrante en el mismo. La finalidad del mencionado fichero es la de poderle remitir 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. Le rogamos que en el supuesto de que no deseara recibir tales ofertas nos lo comuniquen por escrito a la dirección anteriormente indicada.

 **Peldaño**

DEPARTAMENTO DE SUSCRIPCIONES: 902 35 40 45

Avda. del Manzanares, 196 • 28026 Madrid • Tel.: +34 91 476 80 00 • Fax: +34 91 476 60 57  
suscripciones@epeldano.com • www.cuadernosdeseguridad.com



Yo, para mi negocio,  
exijo una protección...

*de verdad*

Ana Aguilera  
Directora General



## **POR FIN, TU NEGOCIO PUEDE ESTAR PROTEGIDO, DE VERDAD.**

En Securitas, **analizamos a fondo los riesgos** y necesidades reales de tu negocio, aplicamos **la última tecnología en seguridad**, a través de nuestro SOC (Securitas Operation Center) y destinamos **el mejor equipo de gestores de seguridad**.

Solo así, podrás estar seguro... de verdad!



Vigilancia presencial



Tecnología



Vigilancia remota



Protección contra incendios



Consultoría



Soluciones Mobile



Soluciones de Seguridad



## DEEP LEARNING

En una era de continua expansión tecnológica, el crecimiento de la industria de vigilancia solo puede basarse en el **Deep Learning**: un concepto que engloba el propio aprendizaje de los sistemas, de forma muy similar al que emplea la mente humana para procesar la información.

Los equipos desarrollados en base al **Deep Learning**, como las cámaras **DeepinView** y los NVRs **DeepinMind** de Hikvision lideran el futuro de la tecnología de videovigilancia en todos los sectores, permitiendo el reconocimiento facial y la clasificación de imágenes.

