

# Roadshow Hikvision 2016

Fiesa presentó las novedades de la marca

*La primera parada de la serie de eventos organizados por Hikvision fue el Abasto Buenos Aires, donde presentó, a través de uno de sus distribuidores, las nuevas líneas de productos que estarán disponibles en nuestro mercado.*



**E**n el Abasto Hotel de Buenos Aires se llevó a cabo la fecha inicial del Roadshow Hikvision, organizada por Fiesa, uno de sus socios locales. El evento, al que asistieron 250 profesionales, contó con la presencia de directivos de la empresa organizadora, parte de su equipo de ventas y el Gerente de marketing para Latinoamérica Hikvision, José García. La apertura de la jornada estuvo a cargo de Leonardo Piccioni, Gerente de Fiesa, quien repasó la trayectoria de la empresa como distribuidora de productos y destacó la relación con Hikvision, una de sus marcas representadas.

A lo largo de la presentación se mostraron las nuevas tecnologías de la marca y su porfolio de productos 2016, el cual incluye nuevas funciones en las cámaras destinadas al segmento entry level, la tecnología Turbo HD 3.0 y el protocolo H.264+. Más adelante, también incluidas entre las novedades para este año, se mencionaron los nuevos modelos de cámaras térmicas y panorámicas, entre otros productos.

“Esta es la primera de las acciones que la compañía tiene planeadas para

este año en Argentina con el propósito de fortalecer a nuestros distribuidores en el país y abrir nuevos canales de negocios, en la medida en que el mercado siga creciendo y evolucionando”, explicó José García acerca de la presencia de la marca.

En cuanto a la tecnología presentada, García detalló que se mostró en el evento “la nueva línea de productos destinada a un sector de la actividad que, hasta el momento, solo podía conseguir prestaciones básicas a través de una solución de videovigilancia. Con los productos que estamos presentando, con un costo similar a los anteriores, los usuarios tendrán funciones más avanzadas y mayores posibilidades de configuración”.

## LOS NUEVOS PRODUCTOS

La presentación estuvo dividida en dos partes: la primera destinada a la solución EASY HD, que incluye la solución Turbo HD 3.0 analógica y la solución EASY IP para cámaras IP de fácil instalación. La segunda parte, en tanto, se centró en el Smart IP e incluyó la mención de algunas de las funciones inte-

ligentes integradas en las cámaras y grabadores, y la plataforma de software iVMS5200.

- **Easy HD:** esta familia de productos está integrada por las líneas Turbo HD 3.0 e Easy IP, que incluye cámaras de alta definición de hasta 5 megapíxeles con la tecnología y el cableado de las cámaras analógicas convencionales. La línea Turbo HD 3.0 suma, entre otras ventajas, el protocolo POC que permite alimentar las cámaras a través de un cable coaxial convencional sumando distancia de transmisión, de hasta 1.200 m en 720p, y compatibilidad de los grabadores con cámaras IP ON-VIF. A esta línea también se suman cámaras AHD. En cuanto a la serie Easy IP, presenta como novedad las facilidades de instalación y almacenamiento que permite hasta el 70 % de ahorro de espacio en disco a través del protocolo H.264+, también con cámaras de hasta 5 megapíxeles.

“Debemos destacar que todas las características incorporadas en estas líneas de productos estaban antes solo disponibles en dispositivos destinados a segmentos más altos. Entre estas

características, por ejemplo, se incluyen funciones de detección inteligente de cruce de línea o intrusión”, destacó José García.

- **Smart IP 2.0:** incluye una serie de productos que permiten, por ejemplo, realizar *heat mapping* (mapeo de zonas calientes) y conteo de personas, que pueden manejarse a través de la plataforma iVMS5200, gestionando desde esta plataforma la inteligencia incorporada en las cámaras. Esto permite utilizar la cámara como elemento de seguridad y también agregar valor al servicio.
- **Protocolo H.264+:** es una mejora que realizó Hikvision sobre el protocolo H.264. Ese códec fue mejorado para permitir un mejor almacenamiento a menor tasa de bits. La compañía también cuenta con grabadores que soportan el nuevo protocolo H.265. La diferencia sustancial es que, mientras el H.264+ está presente en todas las cámaras de la compañía, solo aquellos productos destinados a segmentos más altos cuentan con H.265. Otra ventaja del H.264+ es frente a plataformas VMS de terceros: cuando se quiere integrar productos de otras marcas, hay que revisar los protocolos para compatibilizar H.265, mientras que utilizando H.264+, en líneas generales, esto no sucede. El algoritmo de compresión H.265 está pensado para cámaras de mayor resolución, como las 4K, mientras que H.264+ funciona en chipsets más económicos y permite un óptimo rendimiento.

**OTROS LANZAMIENTOS**

- **Cámaras térmicas:** esta línea se amplió de dos dispositivos a toda una línea completa. La principal diferencia entre la nueva línea y las tradicionales cámaras térmicas es que esta incluye

una lente dual, que permite tanto la visualización de imágenes térmicas como convencionales a través de *streams* independientes. Se ofrecen con resoluciones de hasta 2 Mpx en versión convencional.

- **Cámaras anticorrosión:** son cámaras certificadas Nema 4X, las cuales cuentan con características especiales para ambientes altamente corrosivos, entre ellos los entornos marinos.
- **Servidor:** equipo dual conformado por un servidor grabador que incluye la plataforma iVMS5200 y un NVR de 256 canales IP, con Windows 8.1 preinstalado para que corra la plataforma VMS.
- **Cámara PanoVU:** se trata de una cámara que consiste en la unión de 8 cámaras en un único equipo, el cual ofrece visión panorámica. Sumando las vistas de los ocho lentes, se puede ver una imagen ultrapanorámica.

**PRESENCIA EN EL MERCADO**

“Latinoamérica es un mercado muy fuerte para Hikvision. Es por eso que estamos destinando muchos recursos a la relocalización de ejecutivos para atender la región”, explica José García. “Hoy tenemos oficina local en Brasil y estamos planeando abrir otras en los próximos meses, en Chile, México y Colombia y un poco más adelante en Perú y Argentina. Asimismo, es muy importante para Hikvision trabajar con sus distribuidores, por eso estamos organizando programas de ventas para subdistribuidores e integradores y programas de certificación propia para integradores y distribuidores. Estamos previendo también la incorporación de desarrolladores de negocios locales y preventa para ayudar al distribuidor a desarrollar nuevos proyectos y fortalecer a sus canales de venta, para mejorar el soporte local”, concluyó. ■



José García



Lucas Botinelli

Leonardo Piccione

José García