

# Big Dipper capacitó en tecnología IP

Certificación técnica y presentación de productos

*Más de cien profesionales asistieron a la certificación y presentación de productos Dahua organizada por Big Dipper, distribuidor de la marca en Argentina. Digifort y Western Digital, marcas también distribuidas por la empresa, completaron la serie de charlas propuestas.*



**E**n modalidad de capacitación con presentación de productos y soluciones para los diferentes mercados verticales, Big Dipper llevó a cabo en el Hotel Madero de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, un evento que congregó a más de cien profesionales del sector entre los que se encontraban instaladores, integradores y distribuidores Dahua en el país.

Integrantes del departamento técnico de la empresa organizadora y de la gerencia de marketing fueron los encargados de llevar adelante la jornada, que estuvo dividida en dos segmentos: el primero dedicado íntegramente al curso sobre redes y dispositivos IP, certificación de la cual los asistentes recibieron su correspondiente diploma, mientras que luego, tras el almuerzo, se realizó la descripción de los diferentes productos que ofrece la marca. Para

cerrar la jornada, se brindaron dos charlas de productos asociados a la videovigilancia: el software de gestión de Digifort y los discos para almacenamiento de imágenes de Western Digital.

## CERTIFICACIÓN

“La principal motivación para llevar a cabo esta certificación fue dotar a aquellos instaladores que no tienen conocimiento de la tecnología IP de las herramientas necesarias para que puedan llevar a cabo una correcta implementación sobre redes”, explicó Salvador Crespo, Director de marketing de Big Dipper.

Esto está relacionado, principalmente, con la constante evolución de la tecnología y la demanda del mercado. “Hoy muchos de nuestros clientes que comienzan a incursionar en la videovigilancia IP provienen de rubros como

la telefonía o el segmento analógico, por lo que es necesario que adquieran los conocimientos que nuestra actividad requiere”, concluyó Crespo.

Crespo fue el encargado de abrir el evento, ofreciendo un breve panorama de Big Dipper y presentando a los encargados de llevar adelante cada uno de los segmentos. El primero de ellos fue Leandro Giménez, responsable del sector de pos venta de la empresa. “La idea fue armar una presentación netamente técnica partiendo desde los conceptos básicos para ir complejizando, luego, definiciones y tecnologías aplicadas hoy en un entorno IP”, explicó Giménez.

Entre los temas que incluyó la presentación se ofrecieron conceptos básicos sobre qué es y cuáles son los diferentes tipos de redes de datos; los componentes de una red, tipos y ar-

mado de cables UTP y los distintos protocolos de transmisión de datos.

La certificación finalizó con la entrega de un diploma de asistencia y un examen, que también puede descargarse desde el sitio [www.dahua.com.ar/certificacion](http://www.dahua.com.ar/certificacion). Una vez completado el mismo, debe ser remitido a una casilla de correo especificada por el distribuidor, cuyo personal lo corregirá y, de ser aprobado, se le otorgará la certificación correspondiente. En el caso de no aprobar, personal de Big Dipper se pondrá en contacto con el profesional para corregir los posibles errores y reevaluar el conocimiento.

### MERCADOS VERTICALES

Tras el receso impuesto por el almuerzo, la segunda parte del evento se inició con la presentación de Linda Liu, recientemente designada Gerente de marketing Dahua para Argentina. La profesional comenzó su charla con una presentación de Dahua Technology como empresa y de cómo fue evolucionando y creciendo en el mercado hasta llegar a integrar el top 5 de los distribuidores de productos y sistemas de videovigilancia a nivel global. "Estamos trabajando constantemente en ofrecer nuevas opciones y más facilidades a

nuestros clientes para que puedan ampliar su cartera de usuarios. Desde Dahua estamos dispuestos a colaborar y brindarles nuestro apoyo para que sigan creciendo en sus negocios junto a nuestra representante Big Dipper", concluyó Liu.

Luego llegó el turno de la presentación de los productos, a cargo de Nicolás Fontana, Product manager Dahua de Big Dipper.

"Hicimos un repaso de los nuevos productos y su aplicación en los distintos mercados verticales, ofreciendo así a los asistentes un panorama completo de cómo y donde aplicar cada una de las soluciones que ofrecemos", explicó Fontana al término del evento.

Entre los distintos mercados verticales y las soluciones propuestas que concluyeron en implementaciones exitosas se encuentran:

- Soluciones bancarias: requieren de productos de gran relación costo-beneficio y confiabilidad y versatilidad en su desempeño, para lo cual se proponen cámaras HDCVI de 2 megapíxeles, cámaras pinhole para cajeros automáticos y grabadoras de 4 y 8 canales.
- Soluciones para barrios cerrados: los requisitos para este tipo de soluciones

son productos que puedan resolver problemas de condiciones climáticas desfavorables y largas distancias, accesos remotos y rápida respuesta. Algunos de los productos sugeridos son los domos PTZ láser de largo alcance, cámaras y cámaras PT térmicas y cámaras híbridas, que conjugan imagen convencional con imágenes térmicas. En cuanto a las grabadoras, se mostraron como aptas para esta solución los modelos de red de 32 canales.

- Soluciones móviles: requieren conectividad 3G y 4G y robustez y altas prestaciones en los dispositivos utilizados. Entre los equipos mostrados se encuentran el grabador móvil trípode y cámaras HDCVI especialmente preparadas.
- Soluciones urbanas: integración de servicios, tolerancia a fallos y posibilidad de control de videowall son algunos de los requisitos para este tipo de soluciones, resultas a través de domos PTZ con infrarrojo, cámaras Starlight y distintos dispositivos para conectividad y grabación de imágenes.

### DIGIFORT Y WESTERN DIGITAL

El final de la jornada estuvo dedicada a dos socios de negocios de Big Dipper: Digifort y Western Digital.

El primer turno fue para Juan Pablo Moraes, Product manager Digifort en Argentina, quien explicó las funcionalidades y posibilidades que ofrece la nueva versión del software de gestión de imágenes mientras que, más tarde, Hernán Franco, de Western Digital, detalló las soluciones para almacenamiento de imágenes que ofrece la marca, en especial su línea de discos Purple, pensada específicamente para la industria de la videovigilancia.

"El evento superó ampliamente nuestras expectativas y estamos muy agradecidos a cada uno de los profesionales que participó de nuestra convocatoria. Realmente es un orgullo para Big Dipper saber que tiene esta respuesta de sus clientes, lo cual significa que como empresa estamos cumpliendo con una de nuestras premisas: brindar una atención de excelencia a todos aquellos instaladores e integradores que se acercan en búsqueda de soluciones", expresó Salvador Crespo.

Desde el Departamento de marketing de Big Dipper aseguraron que al quedar completo el cupo de asistencia a este evento y ante la cantidad de solicitudes recibidas, "las capacitaciones de este tipo se repetirán con la finalidad de que todos los profesionales puedan tener acceso a la tecnología y productos que ofrecemos". ■



Nicolás Fontana