

Soluciones con IA de Dahua

Mercados verticales y caso de éxito Cencosud

El fabricante llevó a cabo la presentación de sus nuevos productos con Inteligencia Artificial, enfocada especialmente en el mercado del retail. Directivos de Dahua y del holding chileno hablan acerca de la experiencia en su implementación.



Con Mariano Bisarello, Project Commercial Director, como único orador, Dahua llevó a cabo la presentación de sus nuevos productos con Inteligencia Artificial (IA) añadida destinados a los diferentes mercados verticales a la par que mostró un caso de éxito en el centro comercial Unicenter, uno de los shoppings que integran la cadena Cencosud en Argentina.

Un centro comercial es un lugar crítico para la seguridad, tanto por los productos que comercializa como por la cantidad de personas que lo transitan: en un fin de semana, un shopping como Unicenter recibe en promedio 150 mil personas. Con la intención de optimizar los sistemas de seguridad e implementar las últimas tecnologías existentes en el mercado, Cencosud tomó la decisión de comenzar con una renovación tecnológica que le permitiera la migración a las tecnologías HD y Full HD en forma paulatina, abriendo las puertas a la tecnología IP.

“Para no quedar relegado en cuanto a seguridad, Cencosud encaró su re-

novación tecnológica junto a Dahua. Si bien hacer una actualización no es tarea fácil, aceptamos el desafío no sólo de reemplazar equipos sino de integrar tecnologías existentes en una solución que permite una gestión eficiente”, explicó Bisarello.

“Nos decidimos por Dahua gracias a su amplio stock, flexibilidad tecnológica y disponibilidad de productos. Los domos que se habían implementado en las primeras instalaciones se veían superados en definición, zoom e IR por las tecnologías actuales. El desafío consistía en diseñar nuevas redes de seguridad electrónica que nos sirvieran de base y nos dieran flexibilidad al momento del reemplazo de los equipos sin ningún condicionante en cuanto a requisitos de instalación”, señaló por su parte el Ing. Mariano Montero, responsable de Seguridad Electrónica de la Gerencia de Seguridad de la División Shopping Centers de Cencosud.

LA PRESENTACIÓN

A lo largo del almuerzo, Mariano Bi-

sarello llevó a cabo la presentación corporativa de Dahua, así como los diferentes mercados verticales para los que desarrolla productos y tecnología.

Según explicó el directivo, “la compañía cuenta con más de 6.000 ingenieros y personal técnico de I+D trabajando en tecnologías de vanguardia, en lentes de cámara, sensores de imagen, codificación y transmisión de video, procesador integrado, procesamiento gráfico, análisis de video, confiabilidad de software y seguridad de red, entre otras tecnologías”.

En cuanto a los verticales, enumeró los distintos mercados en los que trabajan, incluyendo ciudades seguras, tráfico inteligente, edificios inteligentes, soluciones móviles, casinos, bancos, educación, energía y retail, poniendo énfasis en éste último.

“Implementar una solución en una cadena de retail implica tener en cuenta muchos aspectos de la solución, ya que éstos no solo se remiten a las tradicionales funciones de videovigilancia. Hoy, a partir de una cámara inteligente,

pueden obtenerse soluciones de gestión inteligente, prevención de pérdidas, identificación de personas y hasta herramientas de marketing, a través del conteo de personas o mapas de calor”, explicó Bisarello.

“Las soluciones que proponemos para la identificación de personas, por ejemplo, están divididas en tres grandes grupos: el primero implica una solución en el que las cámaras solo entregan imágenes que son procesadas por un servidor mientras que el segundo consta de una cámara que reconoce un rostro a partir de un esquema pero que cuya identificación se realiza en un servidor. La tercera opción es la que involucra inteligencia añadida en la cámara”, amplió.

Esta última solución requiere que todo el proceso de identificación de una persona se lleve a cabo en la cámara. “Para ello es necesario que la cámara amplíe su capacidad de procesamiento y cuente con la inteligencia suficiente para identificar contra una base de datos a una persona, con un mínimo margen de error”, concluyó.

Las soluciones de Dahua para el mercado minorista también incluyen, por ejemplo, conteo de personas por zonas, una función de “modo corredor” para monitorear pasillos e integración con la terminal punto de venta (POS).

“Estas herramientas distintivas de Dahua permiten a sus clientes obtener valor agregado en su solución, además de lograr un sistema a la medida de sus necesidades”, concluyó Bisarello.

CASO DE ÉXITO

El problema de Cencosud se presentaba con una única solución posible: definir hacia donde querían avanzar y centrarse en una arquitectura de red que les permitiera acompañar el avance de la tecnología. Un punto clave fue poder acceder a las mejoras que van surgiendo día a día solo cambiando una cámara. Con una estructura nueva, la compañía comenzó a migrar sus dispositivos a IP.

En una primera etapa se adquirieron grabadoras de video en red (NVR), cámaras IP, minidomos y domos PTZ para Unicenter, Portal Lomas, Portal Escobar, Factory Quilmes, Factory San Martín, Portal Patagonia, Portal Salta, Portal Trelew y Portal Los Andes. Además, se implementó un sistema de gestión de video, el DSS de Dahua, que permite gestionar y aprovechar los recursos de los centros de monitoreo, integrando la mayor parte de los dispositivos existentes.

De acuerdo al diseño del centro, se dispusieron los domos en sectores de playas descubiertas, patios de comidas



y octógonos centrales de los diferentes niveles. Por otro lado, se instalaron minidomos en pasillos de emergencia y cámaras bullets en diferentes sectores, incrementando la resolución y mejorando la calidad de imagen con la prioridad puesta en una mejor visualización de las áreas críticas.

“La incorporación del DSS nos brindó flexibilidad en el manejo de las analíticas, nos permitió crear distintos usuarios de acuerdo a los perfiles y requerimientos específicos, y tener un monitoreo remoto de puntos críticos. Sobre todo, nos facilitó muchísimo la gestión del video”, afirmó Montero.

Además, la tecnología de Dahua posibilita ordenar los procesos, integrar todos los dispositivos, administrar las cuentas en el centro de control, establecer protocolos de operación y lineamientos básicos para los requerimientos de cualquier jefe de seguridad. “Haber logrado la gestión integral nos permite acompañar el crecimiento tecnológico a un bajo costo y también nos facilita la incorporación de analítica de video

sumamente importante para el retail, como zonas calientes, objetos desatendidos y reconocimiento facial”, agregó el responsable de Seguridad Electrónica de Cencosud.

En el centro de control se mejoró y optimizó la visualización de las cámaras, que en algunos centros llegan a las 300. Cuentan con la misma cantidad de equipos que antes, pero al estar integradas en una misma estructura se reduce mucho el trabajo de los operadores, quienes ahora visualizan las cámaras que realmente tienen que atender o que son prioritarias.

Por último, Cencosud destaca que las cámaras que no están siendo atendidas siempre tienen su resguardo en las unidades de almacenamiento y, ante cualquier evento, pueden recurrir a la grabación. La compañía planea continuar este año con la ampliación y migración a tecnología IP en Palmas del Pilar y Plaza Oeste Shopping e incrementar, en base a la arquitectura ya instalada, los dispositivos en Unicenter y Factory Quilmes. ■