



ana.peng@acti.com

## Ana Peng



*Fabricante de cámaras y productos para videovigilancia sobre redes IP, ACTi comenzó a ganar mercado en nuestro país y el resto de Latinoamérica gracias a la confiabilidad de sus productos y el compromiso de sus directivos, que tienen presencia cada vez más activa a través de seminarios y acciones de marketing.*

La Corporación ACTi es una de las líderes en tecnología para video vigilancia por red IP, enfocándose en diferentes segmentos del rubro. El desarrollo extensivo de la empresa en tecnologías innovadoras de JPEG/MPEG-4/H.264 ha potenciado a sus socios y clientes alrededor del mundo para ofrecer la mejor calidad y rendimiento en la resoluciones desde VGA a Megapixel a un mínimo de ancho de banda.

Como parte de su estrategia para lograr una mayor participación en el mercado Latinoamericano, la compañía designó a Ana Peng como Gerente de Ventas para la región. Con ella hablamos acerca de la actualidad de la empresa, su proyección y las acciones de marketing y actualización tecnológica que llevará a cabo en nuestro mercado.

### - ¿Cuál es el diferencial de ACTi?

- El valor central de ACTi es la habilidad de desarrollar, integrar y comercializar soluciones completas para nuestros clientes en la industria de la videovigilancia. Los avances tecnológicos de nuestra empresa nos permiten ofrecer soluciones integrales para cubrir diferentes segmentos del mercado de la seguridad. No solo ofrecemos el hardware para la vigilancia por red IP, como cámaras y video servidores, sino que todos nuestros productos vienen con software de gestión gratis. Además, les ofrecemos a nuestros clientes seleccionar de una amplia gama de software de terceros líderes en el mercado que están integrados a nuestros equipos, como Avermedia o Geovision.

### - ¿Cuáles son sus canales de distribución?

- ACTi se asocia con distribuidores, desarrolladores de aplicaciones a nivel mundial con flexibles ofrecimientos personalizados para poder adecuarnos a diferentes modelos de negocios. El compromiso de ACTi con sus clientes en el apoyo de ventas, marketing y técnico están pensados para potenciar nuestra solución innovadora de videovigilancia, para que ésta

pueda ser optimizada y adoptada por nuestros clientes estratégicos.

### - ¿Qué ofrece ACTi como solución a sus clientes?

- La estructura de una solución de ACTi está totalmente integrada para adaptarse a los requisitos de todo tipo de aplicaciones, ya sea para sistemas grandes como pequeños. La versatilidad del software y el streaming de video permiten la visualización en vivo, grabación, playback y control de imágenes. Todo esto, en su conjunto, permite una solución completa de vigilancia por red IP, cubriendo el sitio de la cámara, el sitio remoto, el sitio móvil y el centro de control.

*"Nuestra principal fortaleza es desarrollar productos IP de variadas resoluciones pero con una compresión que optimiza el uso del ancho de banda. Además, nuestros productos son compatibles con marcas líderes en procesamiento de imágenes, como Avermedia y Geovision, lo cual amplía nuestras posibilidades de brindar soluciones integrales"*

### - ¿Qué posición ocupan hoy en el mercado global?

- Muchas empresas que hoy ofrecen cámaras de red comenzaron en el mercado del CCTV con soluciones analógicas y luego sumaron soluciones IP. ACTi es aún una empresa muy joven y tiene una particularidad: al igual que Axis, solo ofrece productos IP por lo cual, podría decirse, somos competidores directos. Geográficamente, tenemos un 40% de nuestras ventas en Eu-

ropa y otro tanto en América mientras que el resto del mundo, principalmente Asia, significan el 20% de nuestra facturación. En Latinoamérica nuestra presencia es muy reciente: el primer mercado al que ingresamos fue el de Colombia y hace muy poco comenzamos a trabajar en países como México, Brasil y Argentina. Por ejemplo, en Latinoamérica hemos tenido un gran avance en Puerto Rico, en un proyecto de más de 5 mil equipos para edificios estatales, trabajado junto con el software líder Genetec.

### - ¿Cuál es la proyección de la empresa?

- En 2008 estábamos en el puesto 5 entre los fabricantes de cámaras IP y año a año vamos subiendo en la escala, que hoy en el rubro IP lidera indiscutiblemente Axis. Lo mejor de nuestra marca es la compatibilidad con productos para video como Avermedia y Geovision, lo cual nos permite lograr una mayor integración y, en consecuencia, ofrecer a nuestros distribuidores e integradores la posibilidad de brindar soluciones completas y de gran calidad.

### - ¿Qué compatibilidad tienen con el mercado analógico?

- Sin dudas la migración a IP puro va a demandar algún tiempo todavía, por lo que convivimos con soluciones híbridas. La idea es lograr que esa solución no sea costosa para el cliente y le permita, en el corto plazo, migrar a IP puro con una inversión razonable. Para lograr una solución híbrida ofrecemos decodificadores y servidores de video aptos para convertir señales analógicas en digitales.

### - ¿Cuáles son las estrategias del marca para la región?

- Buscamos tener una presencia de fábrica cada vez más seguida, promoviendo cursos y seminarios y distintas acciones de marketing a través de nuestros socios y distribuidores. Además ofrecemos soporte online durante las 24 hs, tanto desde el área técnica como comercial, tratando de cubrir todas las necesidades de nuestros clientes. ■