



emaxon@arecontvision.com

Ethan Maxon



Enfocada exclusivamente en el desarrollo y fabricación de cámaras IP megapíxel, Arecont Vision acrecienta de modo sostenido su participación en el mercado gracias a virtudes propias y una correcta estrategia de canales. Una de sus autoridades, Ethan Maxon, dialogó con RNDs® acerca del presente y futuro de la empresa.

Arecont Vision se centra exclusivamente en el desarrollo y fabricación de cámaras con tecnología megapíxel y, como el líder del sector, ha contribuido en la difusión y avance de esta tecnología para el uso profesional como ninguna otra en el mercado de la seguridad. Su mayor experiencia es la del desarrollo y fabricación de cámaras de alta resolución con un amplio espectro de usos. Con la línea más completa de cámaras megapíxel para la industria de la seguridad (con compresión H.264), Arecont Vision ofrece al usuario resolución y sensibilidad superiores de imágenes en HD para videovigilancia así como también soluciones para negocios de supervisión y control.

La compañía creció de manera constante durante los últimos seis años y desde sus instalaciones en California, Estados Unidos, amplió su alcance mundial más allá de Norteamérica con oficinas y representación en países de Europa, Oriente Medio, África, Asia (Pacífico) y América Latina. Arecont Vision mantiene alianzas estratégicas con integradores de sistemas, distribuidores con valor agregado y distribuidores autorizados de renombre mundial, capaces de desarrollar mercados y nuevas oportunidades de negocios en el área IP.

Ethan Maxon fue el representante de la compañía en Intersec Buenos Aires 2010 y con él dialogamos acerca del presente y el futuro Arecont Vision en el mercado.

- ¿Cuáles son las nuevas propuestas y desarrollos de la empresa?

- Sin lugar a dudas muchas empresas están poniendo foco en la tecnología megapíxel y transmisión por IP y nuestra empresa no puede estar ajena a ello, ya que es el futuro del negocio de la seguridad por imágenes. Por eso hoy estamos trabajando en la me-

jora de todas nuestras cámaras y especialmente de nuestra línea de panorámicas, a las que queremos reducir de tamaño, con lo cual lograremos una reducción en el costo del producto y, en consecuencia, más oportunidad competitiva en el mercado.

"Nuestras metas se enfocan en tres direcciones: reducir el costo del producto para hacerlo masivo, reducir el tamaño de las cámaras para facilitar su instalación e incrementar paulatinamente el número de píxeles en la definición"

- ¿Esto se aplica solo a una línea de cámaras?

- En realidad estamos trabajando en el rediseño de todos nuestros productos pero en la misma dirección: reducir a la mitad el tamaño para llegar a costos más competitivos para el mercado, además de facilitar el trabajo en la instalación. También estamos trabajando en incorporar iluminadores IR a nuestras cámaras para poder trabajar en condiciones de día/noche, algo que hoy hay que hacerlo a través de iluminadores externos, lo que se transforma en una limitación que queremos eliminar. Todas las cámaras que desarrollamos con PoE (Power over Ethernet) y salvo una serie, todas con compresión H.264 MPEG-4 Parte 10, la real compresión H.264 y con la cual se puede reducir casi un 60% el ancho de banda necesario para la transmisión de imágenes

- ¿Cuáles son los mercados en los que tienen mayor presencia y cuáles en los que enfocarán sus estrategias comerciales?

- Históricamente nuestro mercados más importantes son el de Estados Uni-

dos y la región Oeste de Europa. Desde hace algunos años hemos logrado tener presencia en países de Asia y Australia y Nueva Zelanda, donde crecimos de manera muy importante en los últimos meses. Latinoamérica es una de las regiones más recientes para nuestra compañía pero en la que también logramos una buena tasa de crecimiento, con la incorporación de nuevos socios de negocios, lo cual nos está posibilitando dar a conocer y posicionar la marca.

- ¿Hacia dónde ven que se encamina la industria?

- El futuro de la tecnología, al menos en lo que se refiere a las cámaras para videovigilancia, sin dudas en la migración de lo analógico hacia la transmisión por IP. Según reporte de prestigiosas consultoras internacionales, la tecnología analógica va a tener una progresión de crecimiento del orden del 2% en los próximos años mientras que el IP, sin discriminar megapíxel, crecerá alrededor de un 40% anual. Cuando hablamos de cámara IP debemos diferenciar entre 20 al 25% de crecimiento para las cámaras VGA mientras que las megapíxel tendrán un crecimiento de alrededor del 60%.

- ¿Cuáles son los proyectos de Arecont Vision?

- En primer lugar estamos trabajando en la reducción del tamaño de todos nuestros productos, con lo cual bajaremos sus costos. A la par de ello, nuestros ingenieros están desarrollando productos con mayor tasa de transmisión de cuadros por segundo e incrementar el número de megapíxeles en la definición. Esto queremos hacerlo de manera pausada, ya que un crecimiento rápido a 16 o 24 megapíxeles conspiraría contra la practicidad de las cámaras, que encontrarían serias trabas para funcionar correctamente en redes ineficientes. ■