

Entrevista al Manufacturer's Representative de Arecont Vision



manuelr@lanregroup.com

Manuel Rebagliati

La sociedad entre Arecont Vision y LRG sigue dando sus frutos en la región, posicionando al fabricante como uno de los mayores proveedores de soluciones megapíxel. Hablamos con un representante de la empresa, quien nos brindó un panorama de la tecnología y la actualidad del mercado.

Arecont Vision es el fabricante norteamericano líder de productos de alto rendimiento en cámaras IP megapíxeles y software asociados. Las cámaras Arecont cuentan con aplicación propietaria de códec de video H.264 totalmente compatible, lo que proporciona imágenes de alta resolución megapíxel a velocidades de cuadro completo para toda su gama de cámaras.

Arecont es representada por LRG, empresa que tiene 9 años en el mercado y exitosa en la representación de marcas tanto en Estados Unidos como en América Latina. "Se llegó a un punto en que los fabricantes buscan a LRG como su socia, ya que requieren de un grupo de profesionales que las represente en los distintos mercados. Eso sucedió con Arecont Vision, una de nuestras marcas y el principal fabricante en el campo de la tecnología megapíxel", explica Manuel Rebagliati, Manufacturer's Representative para Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile de LRG y Arecont.

- ¿Cuál es el límite en el desarrollo de tecnología megapíxel?

- El desarrollo de megapíxeles continúa y hoy existen cámaras, por ejemplo, de 100 megapíxeles y en naves espaciales se utilizan cámaras de hasta 200 megapíxeles, o sea que la tecnología existe. Lo que no hay es una demanda de mercado, salvo esos casos puntuales, en aplicaciones para esa definición. En la actualidad existe un mercado para 10 o 20 megapíxeles.

- ¿Por qué el mercado determina esa capacidad de definición?

- Básicamente por la capacidad de las redes para transmitir mayores definiciones, por la capacidad de almacenar imágenes de mayor tamaño. La infraestructura local es la que determina la capacidad de trabajo y, con acierto, Arecont lo que hace es ofrecer soluciones específicas acordes al mercado. Por ejemplo, se quiere ver una patente en una autopista, no existe una tecnología capaz de lograrlo si no es a través de una cámara de megapíxeles. En resumen, existe la tecnología, pero no la podemos ofrecer si en realidad no la necesita.

- ¿Cuáles son las características de una cámara panorámica?

- Con las cámaras panorámicas lo que Arecont hizo fue desarrollar sobre la base de mejorar lo existente, como los lentes ojos de "pescado". Estos lentes generan una imagen en 360 grados, en circunferencia, que el software descompone y devuelve como imágenes sueltas. En el caso de Arecont, la cámara panorámica trabaja con 4 procesadores colocados a 90° que dan una imagen por procesador, mientras que en 180° son cuatro procesadores que trabajan a 45° con la particularidad de que también puede generar una imagen panorámica. Esto significa que, cuando tengo un requisito de cobertura panorámica que necesitaría cuatro cámaras, lo puedo lograr a través de una sola, con lo cual se requiere menos cableado, menos puntos IP, etc. Esto es lo que Arecont tiene como filosofía: una buena relación entre costo, beneficio y eficiencia.

"En Argentina hay un mercado potencial muy grande gracias al conocimiento técnico del integrador, que es capaz de trasladar el concepto cabal de la tecnología megapíxel a sus clientes, logrando una buena proyección de nuestra marca"

- ¿Qué visión tienen del mercado latinoamericano?

- El mercado latinoamericano no dicta la pauta de lo que ocurre con el mercado mundial por la sencilla razón de su tamaño. Pero en el caso de Arecont, que es muy receptiva a la demanda, han tenido buenas respuestas por parte del usuario. Quizá no se logró en los tiempos previstos, pero se recogieron las inquietudes del mercado y se plasmaron. Hay muchas cosas que la compañía incluyó

en sus desarrollos, necesidades específicas del mercado latino que luego fueron transformándose en estándares, como por ejemplo la inclusión en las cámaras panorámicas de lentes móviles.

- ¿Cuál es la misión de la compañía?

- Estamos trabajando en que el usuario final entienda la necesidad de la definición megapíxel, un concepto aún no del todo arraigado en el mercado. Si ese concepto no está claro, entonces lo que tenemos que hacer es que, tanto el usuario como el integrador descubran que existe una herramienta que puede ayudarlos a manejar su proyecto o instalación con más beneficios y mayores prestaciones. Por ejemplo, en un banco donde se necesitaban tres cámaras logramos que, con una sola, puedan tener la misma cobertura en espacio con mayor definición de imagen, tanto en la toma general como en la identificación de una persona.

- ¿Cuáles son, por regiones, sus principales mercados?

- Arecont tiene su principal mercado en México, que por cercanía y necesidades de seguridad se ha convertido en el principal mercado de América Latina. Otro mercado importante para la empresa es Brasil, donde ya se está trabajando en muchos proyectos para estadios que serán utilizados en el Mundial 2014. Asimismo, Argentina es, sin lugar a dudas, un mercado muy importante y debido a un factor esencial: los argentinos entienden de tecnología; la manejan muy bien. Hay empresas informáticas que han incorporado tecnologías de seguridad y eso brinda un mayor panorama. Hay un mercado potencial muy grande, gracias al conocimiento del integrador, que es capaz de trasladar el concepto cabal de la tecnología megapíxel a sus clientes ■

Arecont Vision
Megapixel IP Cameras

Manuel Rebagliati
Manufacturer's Representative
Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile

455, Colorado 9
7th Floor
Glendale, CA 91201
tel: +1-210-568-3631
www.arecont.com