



O.vellacott@indigovision.com

Oliver Vellacott



De origen inglés, IndigoVision provee desde 1994 soluciones integrales en tecnología IP para videovigilancia. Establecida recientemente en nuestra región, la empresa llevó a cabo una reunión con sus socios locales, luego de la cual Oliver Vellacott, dialogó con este medio.

Fundada en 1994 por **Oliver Vellacott**, **IndigoVision** es uno de los fabricantes líderes del mercado en soluciones completas de seguridad de video por IP. La empresa, en su corta trayectoria, se ha convertido en una de las primeras opciones para aplicaciones tecnológicas en aeropuertos, centros urbanos, establecimientos minoristas, puertos, minería e instalaciones petroquímicas, redes de carreteras y ferroviarias, educación, entidades financieras, casinos e instalaciones relacionadas con las fuerzas de orden público, gubernamentales y militares.

Con sede en Edimburgo, Reino Unido, IndigoVision lleva concretadas un gran número de obras, incluyendo siete redes ferroviarias, dos de los cinco bancos más importantes del mundo, 28 aeropuertos, 27 casinos y dos juegos olímpicos.

IndigoVision está asociada a casi trescientos integradores e instaladores de sistemas autorizados en 64 países que proporcionan diseño, instalación y asistencia de sistemas locales al usuario final y tiene con puntos de venta y oficinas de asistencia repartidas por todo el mundo en 21 países.

En febrero, IndigoVision llevó a cabo un encuentro con sus socios estratégicos en la región y finalizado el mismo, hablamos con su CEO y fundador, Oliver Vellacott.

- ¿Qué es, en esencia, Indigo Vision?

El concepto fue crear una empresa focalizada en video IP, lo que no es tan común en el mercado de la seguridad, ya que la mayoría de quienes integran este segmento del mercado, desde hace poco están desarrollando productos IP siendo el fuerte de sus negocios el desarrollo de video analógico. Nuestra empresa, por ejemplo, no trabaja con los DVR sino que directamente nuestra solución incluye NVR, logrando una plataforma end-to-end (punto a punto) con hardware y software basado en IP.

- ¿Por qué cree que la empresa alcanzó reconocimiento rápidamente en el mercado?

- Creemos que la razón del éxito de la empresa en los últimos años es que nos

basamos en una solución integral basada en video IP, con lo cual nos podemos focalizar enteramente en el desarrollo de esa tecnología y sus aplicaciones.

¿Cuáles son los segmentos en los que tienen mayor participación?

- El área del transporte es probablemente el segmento con el que más trabajamos. También desarrollamos soluciones para áreas como ferrocarriles, puertos y aeropuertos, etc. Si bien ofrecemos soluciones para sistemas con 20 o 30 cámaras, nuestra empresa está enfocada en el área *enterprise*, es decir que proveemos soluciones en proyectos corporativos.

"No creo que la real competencia, al menos para IndigoVision, esté planteada en términos de marca sino que más bien es una cuestión de tecnologías. Lo que hacemos como empresa es buscar soluciones cada vez más efectivas y rentables dentro de un área tecnológica puntual, como lo es la tecnología IP "

- ¿Por dónde pasa la competencia en el mercado?

- Nuestro principal competidor en el mercado analógico, con ellos competimos día a día. La meta está en lograr cada vez una mayor penetración de las tecnologías IP en el mundo de la seguridad, hoy dominado por tecnologías analógicas. Como el 90% de los fabricantes están fuera del mercado IP, nuestra batalla está en lograr la mayor participación posible dentro de ese 10% del segmento que en la actualidad está incorporando este tipo de tecnologías. No creo que la real competencia, al menos para IndigoVision, esté planteada en términos de marca sino que más bien es una cuestión de tecnolo-

gías. Lo que hacemos como empresa es buscar soluciones cada vez más efectivas y rentables dentro de un área tecnológica puntual, como lo es la tecnología IP.

Basarse en plataformas abiertas ¿es una estrategia o una decisión empresarial?

- Nuestra misión es brindarle al usuario final una serie de soluciones que no impliquen un cambio total del equipo que hasta ese momento estaba usando, por eso es que nuestra plataforma es compatible con muchas de las marcas de cámaras o sistemas de video aplicados al CCTV. Nacimos como una empresa de soluciones IP, entonces la mejor opción para el crecimiento es ofrecer al cliente la posibilidad de incorporar esa tecnología sin dejar de lado lo que hasta ahora venía usando.

- ¿Hacia donde cree que apunta el futuro del mercado?

- En la actualidad el usuario está migrando hacia el IP y como nuestra empresa no es fabricante ni provee de cámaras especiales, debemos buscar la manera de integrarlas dentro de nuestra plataforma. Entonces buscamos una solución capaz de integrar diferentes componentes con el fin de ofrecerle al cliente una solución integral, independientemente del producto que esté utilizando.

- ¿Cuáles son sus expectativas en nuestra región?

- Latinoamérica es una región que sostiene, desde hace unos años, un gran crecimiento. El mercado actual está dominado por las soluciones de video analógico, lo cual nos brinda una buena oportunidad de introducir una solución IP que se adecue a las necesidades actuales de seguridad. Argentina en particular, no es un mercado aún maduro en tecnología IP y todavía -como otros mercados de la región- no tiene un panorama muy claro de las posibilidades que puede brindarle. El contacto con nuestros Partners locales es permanente y tenemos un panorama muy detallado de lo que aquí sucede, lo cual nos da también una buena perspectiva de nuestras posibilidades. ■