

MERCADO

O primeiro apostador

Co-fundador da Axis, o engenheiro Martin Gren veio ao Brasil conhecer de perto o país que deverá ter, no mercado de câmeras IP, o crescimento mais acelerado de todo o continente americano até 2012.

Por Rodrigo Guedes

Da década de 1970 até meados dos anos 90, o mundo da segurança eletrônica, fundamentado em tecnologia analógica, era um lugar razoavelmente tranquilo. Os quatro componentes do sistema - câmera, rede de vídeo, gravador e monitor - eram analógicos, e a venda de câmeras era dominada por empresas como Panasonic, Pelco, Bosch e Sony.

entrevista

Em 1996, uma empresa sediada na Suécia decidiu tomar um caminho diferente do mercado e escolheu os navegadores Web como a plataforma padrão para visualizar as imagens. O resultado da aposta foi a criação da Axis 200, a primeira câmera IP lançada no mundo, cujo mini-servidor Web embutido permite assistir às imagens ao vivo de qualquer lugar do mundo.

A equipe desenvolvedora do produto foi liderada pelo engenheiro Martin Gren, co-fundador da Axis Communications e tido como "inventor da câmera IP". Graças ao pioneirismo e aos posteriores investimentos, a empresa se tornou líder disparado no segmento de câmeras de rede. Hoje, a fatia da Axis corresponde a 33,5% do mercado mundial, segundo o IMS Research.

Uma das apostas da empresa é nos mercados emergentes. Este ano, a Axis Communications abriu em São Paulo o escritório regional para a América do Sul, e não por acaso. Projeções do IMS Research apontam que o mercado de câmeras IP do Brasil terá, pelo menos até 2012, o crescimento mais acelerado de todo o continente americano. É aqui onde as câmeras IP se igualarão às analógicas primeiro, no fim de 2012, segundo o levantamento.

O destaque do país motivou a vinda de Martin Gren no mês passado para conhecer de perto o mercado local e participar da primeira Conferência Axis para a América do Sul. A Revista IP aproveitou a ocasião para conhecer a visão de um dos nomes mais importantes do setor de segurança. Para Gren, o objetivo maior é chegar



à liderança geral de câmeras de vigilância – um verdadeiro desafio numa época em que 90% dos novos projetos na América Latina recorrem a câmeras analógicas.

IP - Por que o senhor decidiu visitar o Brasil?

MARTIN GREN - Estamos investindo no Brasil. Estamos nos instalando no Brasil, Argentina, Colômbia e Chile, que são nossos mercados de maior foco. Estabelecemo-nos aqui há cerca de dois anos e meio e percebemos que esse é um mercado muito importante no cenário mundial. Basicamente, deve figurar em torno de 10% de nossas vendas mundiais, por ser uma região grande onde segurança é uma preocupação constante. Acreditamos que seja um bom mercado para nossos produtos.

IP - A Axis lançou a primeira câmera IP em

1996. Quais foram os desafios enfrentados para estabelecer a tecnologia no mercado?

GREN - Nosso background é em redes e TCP/IP. Mas não sabíamos nada de processamento de imagem. O primeiro desafio é que a câmera era muito lenta, então era muito difícil achar as aplicações corretas. Isso só mudou quando desenvolvemos nossos próprios chips, dando-lhe performance suficiente para se adequar ao sistema profissional.

IP - Quando ocorreu essa mudança?

GREN - O primeiro chip foi criado em 1999. Foi quando houve a grande mudança, e quando pudemos entrar no mercado profissional. No primeiro ano, todos acharam que estávamos apenas brincando no setor de segurança. Mesmo após o desenvolvimento dos chips, algumas empresas tentam dizer que não somos para uso

profissional. O grande lance para nós foi quando empresas grandes, como Sony e Panasonic, tornaram-se competidores e entraram nesse mercado. Desde então, todos sabem que a Axis é profissional, e com produtos sérios.

IP - Além da introdução dos chips, que outros desenvolvimentos foram cruciais para popularizar a marca?

GREN - São duas coisas. É a tecnologia, aumentando a qualidade da imagem, porque o vídeo em rede oferece uma qualidade de imagem muito superior a um custo muito menor, mas também há um trabalho de vendas. Porque câmeras de rede são vendidas de uma forma muito diferente em comparação com câmeras analógicas. Ao vender câmeras analógicas, você tipicamente usa a maior parte do seu dinheiro em cabos, e câmeras de rede não requerem tanto cabeamento. Se seu negócio é cabos, isso é um grande desafio.

IP - O senhor afirma que a câmera se tornará um serviço e o armazenamento estará "nas nuvens". Como se justifica essa previsão?

GREN - Utiliza-se um sistema de cloud computing para armazenar os vídeos, como um detector de movimento, e acessar a partir do seu iPhone ou navegador da web. Isso traz benefícios para a instalação. O instalador pode apenas instalar as câmeras, sem se preocupar com a configuração de endereços IP ou portas do sistema. Estamos trabalhando nisso há muito tempo. Temos grandes clientes aqui na América Latina, no Chile e acho que Peru, mas decidimos não empurrar isso agressivamente até o ano que vem, quando um upgrade significativo o tornará mais adequado ao mercado.

IP - Como é possível ter um padrão de tecnologia aberto para haver interoperabilidade entre equipamentos de diversos fabricantes?

GREN - A maior parte dos concorrentes de câmeras IP são fabricantes de câmeras apenas IP. Mas é preciso considerar que, aqui na América Latina, trata-se de apenas 10% das novas instalações. 90% das novas instalações ainda usam câmeras analógicas. Todos os consumidores, nos últimos três anos, têm comprado TVs de tela plana, preparadas para HDTV, e muitos países desligaram a transmissão de TV

analógica. Então acho impressionante que um profissional adquira uma tecnologia antiga, que não compraria como consumidor. Essa é a contradição. Nossa missão é empurrar o vídeo IP. Se os nossos concorrentes se abrem, tudo bem, porque somos líderes, temos recursos e podemos oferecer os melhores produtos. Com isso, acredito que vamos alavancar a transição do analógico para o digital o mais rápido possível. Essa é toda a nossa estratégia.

IP - Que características estão sendo criadas em termos de video analytics?

GREN - Oferecemos analytics que são considerados padrão, ou seja, basicamente inserindo detecção de movimento. Não acreditamos, como fabricantes, que devemos oferecer muitas aplicações avançadas. Em vez disso, temos estratégias de parcerias, porque é muito difícil criar analytics e fazer isso funcionar. Portanto, queremos ter parceiros especializados em analytics para fazer isso. Dessa forma, abrimos um API na câmera onde os parceiros podem fazer o upload. Nós só fornecemos a plataforma. Isso difere bastante dos nossos concorrentes, que acrescentam muitas características, mas não assumem a responsabilidade para o instalador que tenta utilizá-las. Por exemplo, se você tem uma loja de varejo, talvez queira saber quantas pessoas entram e saem da loja diariamente. Isso não requer uma precisão de 100%. Achamos essa uma aplicação muito interessante, mas deixamos nossos parceiros fazerem isso. Isso é uma solução de sistema. Somos fabricantes de câmeras. Não queremos competir com nossos parceiros.

IP - Analistas prevêem que as vendas de câmeras analógicas irão declinar este ano pela primeira vez.

GREN - Sim. O IMS Research projeta para 2013 a equalização de vendas entre câmeras IP e analógicas no mundo. Em mercados emergentes em geral, vemos uma mudança mais veloz, em comparação com mercados mais maduros. Na verdade, o país com a maior penetração é Dubai, no Oriente Médio. Agora, eles têm provavelmente 50% de câmeras IP. De acordo com

estudos do IMS de 2008, esse número estava em 40%. Acho realmente que os países do BRIC têm uma grande oportunidade. A penetração mais lenta, por exemplo, é na Inglaterra, o país onde há mais câmeras.

IP - Como a qualidade da imagem e a resolução irão continuar a melhorar?

GREN - Haverá muitas melhoras. Há muito que ainda pode ser feito em termos de sensibilidade de luz, fidelidade de cor e resolução. Quer-se o máximo de megapixels e, com muitos megapixels, cada pixel é muito mais sensível à luz. É um compromisso que precisará ser feito pelo menos pelos próximos dez anos. Sempre poderemos desenvolver câmeras melhores e melhores. O que os americanos chamam de "fonte secreta" do vídeo em rede recai sobre os chips. Porque o sensor de imagem não vê o mesmo que os olhos humanos. Para fazer a qualidade de imagem de videovigilância boa para o olho humano, é preciso muito poder de processamento. É nisso que temos muitos desenvolvimentos nos nossos chips. E é onde vamos continuar pelos próximos dez anos.

IP - E quanto ao armazenamento, quais as mudanças possíveis para os próximos anos?

GREN - Percebe-se que os padrões de compressão estão melhorando, como o H.264, e vimos as resoluções irem para HD. Por sorte, hard discs estão aumentando de tamanho muito rápido. O que tudo isso indica é que o conceito de armazenamento praticamente não mudou. A tendência mais evidente é o armazenamento local. O preço de cartões SD caiu consideravelmente. E, quando tivermos cartões flash de 64GB ou 128GB, o que teremos dentro de alguns anos, será possível armazenar uma semana de vídeo dentro da câmera, e isso deverá mudar muito a arquitetura de como o vídeo em rede é utilizado.

IP - A partir de uma maior adoção da tecnologia digital, o que deverá ser alterado na prática, considerando a forma como a sociedade lida com segurança?

GREN - Posso dar um exemplo. A ministra de relações exteriores da Suécia foi morta há alguns anos num shopping center em Stockholm [Suécia]. Mas as imagens eram tão ruins que foi preciso fazer muito processamento de imagem ao longo de dias para se obter uma imagem razoavelmente boa do assassino. Essa é uma mudança significativa para a indústria que o vídeo IP pode fazer. ■



A Axis 200 foi a primeira câmera IP lançada no mundo, com mini-servidor Web embutido que permite assistir às imagens ao vivo de qualquer lugar do mundo.