



camila.gonzalez@quaddrix.com

Camila González Arango

Especialistas en el mercado de CCTV, Quaddrix comenzó hace tres años a incursionar en los mercados de Latinoamérica, incluyendo al de nuestro país. Una de las representantes de la compañía habló con RNDs y contó acerca de la actualidad de la empresa, sus desarrollos y su proyección en la industria.

Creada por un grupo de profesionales de Europa y Estados Unidos con una amplia experiencia en los campos de circuito cerrado de televisión y control de accesos, Quaddrix Technologies fabrica soluciones de CCTV de alta calidad con una excepcional relación costo-beneficio, siendo una compañía exitosa en los mercados de Estados Unidos, el Caribe y América Latina.

Las fábricas de Quaddrix cuentan con controles de calidad muy estrictos y utilizan una alta tecnología para garantizar el óptimo desempeño del producto.

“Quaddrix ofrece una amplia línea de cámaras para cubrir todo tipo de proyectos de CCTV, desde Cámaras Profesionales hasta Domos de Velocidad, incluyendo Cámaras Bullet, minidomos y Microcámaras, en resolución estándar y alta resolución e incluso en condiciones extremas de luz o de seguridad. En la compañía nos esforzamos por ofrecer todas las alternativas clave para crear la solución integrada ideal para todas las necesidades de vigilancia”, explica **Camila González Arango, Junior Territory Manager**, acerca de los fundamentos y actividades de la empresa.

- ¿Cuánto hace que la empresa está en el mercado?

- Quaddrix tiene más de 10 años de presencia en el mercado, con oficinas principales ubicadas en Miami (Estados Unidos) y subsidiarias en México y Bogotá (Colombia) y, más recientemente, en Brasil. Básicamente, distribuimos nuestros productos en todos los países de Norte y Latinoamérica. Nuestro objetivo es proveer a integradores y distribuidores de soluciones integrales en circuito cerrado de televisión, tanto de tecnología analógica como IP, con proyecto de incorporar a nuestros productos soluciones para otras áreas, como control de accesos. En Quaddrix, somos fabricantes y desarrollamos nuestros propios productos, con lo cual estamos constantemente innovando y proponiendo a nuestros clientes nuevas tecnologías. Para garantizar la calidad de los procedimientos y componentes, así como la del producto final, toda la fa-

bricación se lleva a cabo en nuestra sede de Estados Unidos.

- ¿Qué características ven en el mercado latinoamericano?

- En Latinoamérica todavía estamos muy enfocados en el precio como factor determinante, pero también tenemos que tener en cuenta que la tecnología migra constantemente, por lo que hay que pensar que lo instalado hace 5 años, ya quedó obsoleto y hay que renovar los equipos, por lo cual el precio vuelve a tener relevancia. Por eso es que enfocamos nuestras soluciones en una buena relación costo-beneficio, para que la inversión del cliente sea la adecuada a la solución que necesita.

“En Argentina venimos trabajando desde hace 3 años. Fue un proceso largo, pero estamos comenzando a ver resultados. Queremos abrir canales de distribución más amplios y en el futuro poder instalar una sede de la empresa aquí”

- ¿Cuál fue la evolución de la empresa en el mercado?

- Nuestra presencia está cada vez más afianzada; prueba de ello es que acabamos de abrir una oficina en Brasil. En Bogotá está la oficina para Latinoamérica, al igual que el servicio técnico. En los últimos tres años, nos expandimos mucho en la región y queremos tener aún mayor presencia en el Cono Sur, por lo que estamos buscando también establecernos en Argentina, para así reforzar la marca.

- ¿Cuáles son las modalidades de soporte técnico?

- En general, desde nuestras oficinas de

Colombia, hacemos capacitaciones en campo, con frecuencia mensual, en instalación básica de un circuito de CCTV y manejo de la tecnología IP. Para nuestros clientes fuera de esas posibilidades, estamos haciendo alrededor de 5 webinars al mes, mostrando nuestras novedades e instruyendo en el uso y posibilidades de la nueva tecnología. En cuanto al soporte técnico, se hace vía correo electrónico o vía telefónica. Esos canales están constantemente abiertos para contestar cualquier tipo de requerimientos.

- ¿Qué análisis hacen del mercado?

- Hoy, en Latinoamérica, la tecnología IP es hoy incipiente en el mercado, que está dominado por la tecnología analógica. También, hay algunas deficiencias técnicas, básicamente referidas a las posibilidades que ofrecen las redes, para implementar una solución IP de gran escala. Lo que se está haciendo hoy, es la implementación de soluciones híbridas, es decir, combinar los recursos analógicos ya instalados con tecnología de red. Esto se está dando mucho en Latinoamérica y es una tendencia que seguirá creciendo, hasta que se logre la migración a IP pura.

- ¿Cuáles son sus principales mercados?

- Hoy somos fuertes en Colombia y México, donde estamos presentes desde hace bastante tiempo. Estamos empezando a trabajar en Argentina, Brasil y Chile, donde queremos comenzar a intensificar nuestra presencia. Países como Bolivia son mercados muy pequeños todavía, en los que aún no tuvimos la posibilidad de ingresar. Perú y Ecuador, en tanto, son plazas en las que estamos comenzando, al igual que en algunos países de Centroamérica, como Costa Rica ■

