

iBrido LLC

Entrevista a César Sandoval, CEO

Soluciones tecnológicas creativas, tecnología de punta y contacto permanente con el cliente son los puntales en los que se basa esta joven compañía para crecer en el mercado latinoamericano. Desde Miami, uno de sus directivos nos cuenta sobre los orígenes y el futuro de la empresa.

Hace dos años y medio que iBrido LLC abastece al mercado estadounidense con tecnología de última generación para videovigilancia, y hace un año y medio que está presente en Latinoamérica. "Somos una empresa constituida en Estados Unidos, con fuertes lazos con América Latina", resume el CEO de iBrido, César Sandoval, acerca de los inicios de la compañía.

- ¿Cuál es el principal segmento de mercado al que apuntan?

- Nuestro segmento de mercado es el que está estancado en el sistema analógico y necesita mejor resolución sin sacrificar su inversión inicial. Tenemos líneas analógicas HD a través de coaxial e IP con lentes diseñados y fabricados en Japón y componentes 100% coreanos.

- ¿Por qué decidieron sólo enfocarse en soluciones híbridas para sistemas de CCTV?

- El mercado está marcado por dos tecnologías: analógica e IP. Quien quiera migrar de analógica a IP, se encuentra con una barrera tecnológica muy grande, con una tecnología que desconoce y le asusta. Sin embargo, es consciente de que necesita una mejor resolución en sus elementos de videovigilancia. Para lograrlo, hemos creado un sistema que permite mantener la tecnología analógica que el cliente siempre tuvo y conectar cámaras IP bajo el mismo grabador standalone. A esto le sumamos un software gratuito, que permite colocar un número infinito de cámaras IP, analógicas o HD con cable coaxial.

- ¿Cómo trabaja el departamento de I+D de la compañía?

- Este departamento desarrolla e investiga nuevas tecnologías y aplicaciones en forma permanente. Tiene el objetivo de liderar la industria en un plazo de cinco años.



La presencia en exposiciones es una constante en iBrido.

- ¿Trabajan en la capacitación de sus distribuidores?

- Tenemos un canal de distribuidores con gerentes de producto de la marca. Desarrollamos planes de marketing de acuerdo a la realidad del canal y del mercado. Además, invertimos en ferias y certificaciones del gremio, lo que nos permite fidelizar clientes.

- Siendo desarrolladores de tecnología, ¿cómo resuelven la logística para la distribución de sus productos?

- Operamos desde Miami, donde tenemos el centro de distribución. Nuestra gerencia de producto se encuentra en Corea, quienes, junto con nuestro equipo I+D en Miami, desarrollan tecnología de punta con los componentes más estables del mercado. Todos los productos son armados en Corea y certificados por firmas internacionales reconocidas en estándares de calidad a nivel mundial.

- ¿Brindan soporte técnico a sus distribuidores? En caso de ser necesario, ¿asesoran también al cliente final?

- Tratamos de certificar al canal, para que éste sea el que fidelice a sus clientes finales. Tenemos un plan de certificación muy interesante, el cual le permite al instalador ser autosuficiente para solucionar problemas cotidianos.

- ¿Cuáles son sus principales líneas de productos? ¿Están trabajando en nuevos proyectos?

- Actualmente tenemos una línea analógica económica y profesional, una línea HD con coaxial económica y profesional y una nueva línea wireless con nuestro patentado foco cámara, que permite conectar una cámara a un portalámparas y entrega 1.3 Mpx y audio de alta definición. Finalmente, tenemos una línea de grabadores híbridos IP+analógico, IP+HD y NVRs. También ofrecemos aplicaciones propias con domótica básica.

- ¿Qué potencial ven en nuestra región para desarrollar la marca?

- La región está creciendo y las políticas gubernamentales de seguridad se apoyan en la videovigilancia para crear ciudades inteligentes. Nuestra misión como fabricantes es facilitar el uso de la tecnología sin ninguna limitación de software o conectividad.

- ¿Tienen prevista la apertura de canales de comercialización o sólo lo harán a través de distribuciones?

- Tenemos pensado abrir un Centro Avanzado de Servicios en cada país de la región, comenzando por Ecuador y Perú, donde la marca creció de manera exponencial, y continuando en el resto de América Latina. Así, el distribuidor y el instalador contarán con un respaldo local de la marca.

- ¿Qué expectativas de penetración tienen para nuestro mercado?

- Sabemos que la necesidad de tener todas las tecnologías en un solo punto sin pagar extra es una necesidad universal, no sólo en videovigilancia sino en todos los ámbitos donde interviene la tecnología. Tenemos mucha fe en el mercado del Mercosur y sabemos que contamos con el equipo humano y tecnológico necesario para lograr armar una cadena de distribución fuerte. ■



"Las políticas gubernamentales de seguridad se apoyan en la videovigilancia. Nuestra misión como fabricantes es facilitar el uso de la tecnología sin ninguna limitación de software o conectividad"