



Yamal Baza,

Sansano emprendedor en la automatización inmobiliaria

Tecnología e innovación son tópicos transversales en la formación profesional de un sansano. Bien sabe esto el Ingeniero Civil industrial, Yamal Baza, titulado el año 2006 de nuestra universidad.

Su primer trabajo fue de analista funcional en el Banco Penta, luego se desempeñó durante un año y medio como Ingeniero de Estudios para la Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV) en Valparaíso, pero sus deseos de emprender y tener su propio negocio crecían día tras día. Es por esto, que cuando se le presentó la oportunidad de hacerse socio de un amigo que estaba iniciando una empresa de domótica, no dudó y se dirigió rumbo a Santiago. Hoy, a sus 28 años, posee una innovadora empresa, pionera y líder en la oferta de sistemas de automatización inmobiliaria en Chile.

“La domótica es el mejoramiento sustancial en la calidad de vida cotidiana, a través de la tecnología. En Europa 1 de cada 3 casas incorporan sistemas con algún grado de automatización desde un comienzo, cuando son ventas nuevas” Nos señala Yamal, quien es el único proveedor del país que se enfoca por completo a este particular sector.

Yamal ¿Cómo nace la idea de emprender en este tema?

Decidí emprender en este tema, porque es un negocio con un fuerte componente innovador... estamos en el tramo de introducción en la curva del ciclo de vida. Tengo que esforzarme y posicionarme hoy como el que sabe de domótica en Chile, porque el crecimiento en algún tiempo más será explosivo.

Cuéntanos un poco sobre la industria, sus productos y servicios.

En la industria se habla de 4 agrupaciones de beneficios: confort, seguridad, ahorro energético y comunicaciones. En casas el principal beneficio es el confort, seguridad y comunicaciones; en edificios adquiere mayor importancia el concepto de ahorro energético.

Tengo 2 líneas de negocios: en una nos dedicamos a instalación de sistemas de video vigilancia, alarmas, automatización de portones, citofonía, video porteros, etc. La otra es la domótica pura: instalación de sistemas completos de automatización inmobiliaria. Me mantengo siempre activo en la primera línea... pero lo que me quita el sueño son los proyectos de la segunda. El futuro es mi gran apuesta, de mi depende que sea presente cuanto antes.

¿En la práctica, que ofrecen los sistemas que instalas?



Control centralizado e inteligente de: iluminación, seguridad, persianas motorizadas, climatización, audio y video, riego automático, piscina y otros. El control se realiza desde controles remotos tradicionales, hasta pantallas táctiles a color con marcos de diseño italiano.

Otras funcionalidades que ofrecen nuestros sistemas, son: creación de escenarios (ej. escena "película": cierra las persianas, apaga las luces delanteras de la sala y las traseras las enciende a un 30%, fija la temperatura en 20 °C, activa la seguridad perimetral, etc.), simulación de presencia, control a distancia (Internet y teléfono), programación horaria, llamados de emergencia, entre otros.

¿Cuáles fueron tus motivaciones para tomar las riendas de este proyecto?

Siempre tuve la motivación de emprender... muchos la tenemos, pero creo que el verdadero emprendedor es quien logra desarrollar y ejecutar cosas, no así el que tiene una grandísima idea guardada bajo el colchón... porque va a morir con ella o con el tiempo va a ver como otros la llevaron a cabo. Yo tengo una planilla con app. 40 ideas de negocios... siempre la completaba y aún lo hago... ¿pero de qué sirve si nunca vas a hacer nada?

¿Que variables hay que tomar en cuenta a la hora de decidir algo así?

Primero: Ingresos. Vas a estar un buen tiempo con ingresos bajos o nulos... si no tienes tolerancia a esto último y tu platita a fin de mes es sagrada, este no es el camino. Segundo: Dedicación. Un emprendedor al poco tiempo se da cuenta que las 24 hrs del día son muy pocas para tanto por hacer. Tercero: Auto-dependencia. Todo depende de ti... si no te mueves y generas lucas nadie lo hará por ti. Cuarto: Ser polifuncional. Serás maestro, junior y gerente... hay que estar dispuesto a hacer tareas que algunos podrían considerar "no propias" de un ing civil, en mi caso: comprar materiales, cargar sacos, ayudar con el cableado, programar equipos, etc.

¿Cuál crees que ha sido el rol de la universidad, de la formación que la caracteriza, en este camino al éxito?

Creo que no es tan fácil para un profesional cambiar de rubro con rapidez y eficacia como lo he podido hacer 3 veces en poco tiempo... esa capacidad de "aperrar", de no ceder ante problemas o desconocimiento de temas y sacarlos adelante creo que es un sello de los sansanos.

¿Cómo te ves en 5 años más?

Voy a ser un referente de automatización inmobiliaria en Chile.👍