

Qualabs procura ver las necesidades empresariales desde otro lugar

29 noviembre, 2019



Juan Pablo Saibene, socio y CEO de Qualabs

Qualabs es una empresa de servicios profesionales que desarrolla soluciones ágiles para la industria de TV Paga y video. La experiencia incluye plataformas de broadcast y OTT, aplicaciones multi-pantalla, sistemas de monitoreo, administración de suscriptores y acceso condicional, tanto en implementaciones on-site como en la nube.

¿Cómo y cuándo surgió la posibilidad de crear la empresa?

Qualabs surgió de la asociación de tres colegas y amigos que trabajábamos juntos hacía más de seis años. Yo era jefe de investigación y desarrollo en TCC, y mis socios, Nicolás e Ismael, trabajaban conmigo en el equipo de desarrollo. Surge de una oportunidad en setiembre de 2017, donde acordamos seguir desplegando las plataformas de video de TCC -de cable y streaming- pero desde nuestra propia empresa.

Con la experiencia de los fundadores de ocho años desarrollando soluciones tecnológicas para esta industria se reconoce que, para poder competir con los nuevos entrantes, los operadores de TV Paga (cable, telcos, iptv) existentes no solo deben poner su contenido en internet, sino cambiar sus procesos y sus formas de adopción de tecnología.

¿Cuál es el papel y responsabilidad en la firma?

Soy socio y CEO. Además, dirijo el departamento Comercial y el departamento de Administración y Finanzas. Al estar creciendo nuestro negocio, me toca ponerme varios sombreros e ir generando estructura para poder enfocarnos y especializarnos.

¿Cuáles son los principales objetivos de la empresa?

En Qualabs tenemos el objetivo de acompañar a empresas de tecnología de la industria de TV Paga y distribución de video en su transformación digital. Lo hacemos combinando nuestro conocimiento de la industria de video con las técnicas ágiles y tecnologías de desarrollo de software. En el área de servicios tenemos como foco el mercado de Estados Unidos, donde competimos con opciones off-shore de Europa del Este y Asia.

¿Qué cosas son las que distinguen a la empresa dentro del rubro?

Según nuestros clientes, las principales razones para contratar a Qualabs son la flexibilidad ya que aplicamos metodologías ágiles y nos adaptamos a la forma de trabajo del cliente. Por otra parte, la cercanía, porque Uruguay cuenta con la suficiente cercanía en horario (máximo cuatro horas) con cualquier lugar de Estados Unidos y con suficiente acercamiento cultural. En tercer lugar la perspectiva, ya que el equipo fundador de Qualabs lleva más de 10 años diseñando, desarrollando y operando productos para la industria de video, especialmente TV paga. Hemos visto las necesidades desde el otro lado.

¿Qué servicios ofrecen?

Ofrecemos tres servicios de desarrollo de soluciones entre los que se encuentran los servicios profesionales, es decir, proyectos de alcance bien definido y con plazo acotado. También de equipos dedicados, que son multidisciplinarios, ideales para proyectos largos y complejos. En este caso típicamente tomamos el desarrollo de uno o más productos de un cliente dentro de un equipo y nos hacemos cargo de la entrega de valor en el largo plazo. Y servicios de prototipos, que brindan un desarrollo ágil de pruebas de concepto y MVPs para poder probar rápidamente soluciones en el mercado.

¿Cuántas personas integran el equipo y cómo se distribuyen?

Actualmente somos 20 personas en Qualabs. Yo que soy el CEO y cofundador. El departamento de ingeniería es el más grande y trabajan 14 personas en tres equipos. Es dirigido por Nicolás Levy, también cofundador de Qualabs. El departamento de innovación es dirigido por Douglas Rodríguez. Y también tenemos una *office manager*, una asistente de marketing y diseño, una encargada de recursos humanos y una encargada de mantenimiento y limpieza.

¿Cómo es trabajar en dos países que se encuentran tan distanciados? ¿Qué ventajas presenta para la firma?

Es un desafío grande y permanente. Si bien la diferencia horaria no es muy grande, sí tenemos algunas diferencias culturales e idiomáticas que trabajamos permanentemente. Nos exige viajar mucho, en general alguien de Qualabs está en Estados Unidos cada dos o tres meses. En los negocios entre empresas (B2B) es muy importante mantener el relacionamiento cara a cara.

También nos exige un nivel de profesionalismo muy grande, ya que es uno de los mercados más exigentes en calidad y cumplimiento de normas y procesos. Por otro lado, es una ventaja muy grande. Resulta atractivo para nuestro equipo estar trabajando en proyectos desafiantes y de clase mundial. También es atractivo desde el punto de vista de negocio, ya que los volúmenes y los precios que manejamos en Norteamérica son difíciles de conseguir en la región.

¿Cuánto hace que se asociaron a AJE y cuáles fueron los motivos para hacerlo?

Me asocié a AJE cuando abrimos la empresa. Antes sentía que no tenía mucho sentido estar ahí, no era empresario. Lo hice porque estoy muy alineado con el propósito de la organización. Estoy convencido que la forma de generar valor es a través de empresas más sólidas y competentes y eso se va a lograr si tenemos más y mejores empresarios, que trabajemos pensando en nuestros clientes y la calidad en que vivimos.

¿De qué manera ha colaborado AJE al desarrollo del proyecto?

Estar en AJE me ha aportado valor desde muchos ángulos. Desde que me integré a la asociación participé en comisiones de trabajo y desde este año en la directiva. Paradójicamente, me he dado cuenta que colaborando con la organización es la mejor forma en que obtengo valor de ella.

Participar activamente me mantiene consciente de ser un "buen" joven empresario, me obliga a pensar todo el tiempo si estoy haciendo las cosas de la mejor manera y alineado a los valores de la organización.

¿Cómo es ser empresario en Uruguay? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de emprender?

Tengo una visión muy positiva de ser emprendedor. Creo que es un tema de actitud y determinación. Considero que las condiciones están dadas para quien se esfuerza y se prepara continuamente.

Señas de identidad

Juan Pablo Saibene tiene 32 años de edad, nació en Maldonado y es ingeniero en Telecomunicaciones, MBA y PMP. De niño, primero soñaba con ser piloto, pero luego sus aspiraciones cambiaron y optó por ser ingeniero, sueño que llevó a cabo. Antes de emprender con Qualab, Juan Pablo fue voluntario en Desem, y aseguró que eso tiene mucho que ver con su 'yo' actual y su papel en AJE. Es docente en la universidad ORT, durante nueve años en ingeniería, y hace dos años en el MBA. Trabajó en Medicaa y ocho años en TCC y Canal10.

Actualmente vive con Sofía Roldós, su esposa, y Juan Diego, su hijo de un año y medio. Se define como una persona pragmática, comprometida y sociable. Su libro preferido "en la vida" es Harry Potter. En el management, su autor es Peter Druker. Las películas que prefiere son también las de Harry Potter, y confesó que podría verlas 1.000 veces. Su frase favorita hoy es: "No es la especie más fuerte ni la más inteligente la que sobrevive, sino la que tiene mejor y más rápida adaptación al cambio" de Charles Darwin.

Su lugar en el mundo es la casa de sus padres, donde creció. En su tiempo libre gusta de conectar y unir gente a través de asados. Es admirador de muchas personas porque entiende que son muchos los que le han enseñado en la vida. "Desde mis viejos hasta colegas y profesores", dice.



Artículo anterior

Pese a la notable suba de combustibles en Argentina, Uruguay continúa siendo el más caro de la región

Artículo siguiente

INEFOP destaca su presencia en todos los departamentos del país



Tweets por @CronicasUy

Crónicas @CronicasUy
Compartimos nuestra portada de hoy:
• Lacalle Pou es el presidente y arma un gabinete multicolor
• Entrevista al analista internacional @l_bartesaghi
• Bottinelli: "El FA viene en caída y su ascenso en el balotaje no significa que haya remontado"
• En cronicas.com.uy



Insertar Ver en Twitter

EDICIÓN IMPRESA



Descargar PDF

SOBRE NOSOTROS

Buenos Aires 484, CP 11000, Montevideo, Uruguay
Copyright © 2016 CRÓNICAS

Contáctanos: cronicas@cronicas.com.uy

SÍGUENOS

