

Socio fundador de DX Control



Daniel Valle

Vendedor de insumos para electrónica en sus inicios, apasionado por la electrónica y en búsqueda constante de nuevos desafíos tecnológicos, Valle es el protagonista de nuestro perfil. Una trayectoria contada en base a anécdotas y recuerdos de "aquellas primeras épocas".

Como muchos de los profesionales que hoy integran el sector de la seguridad electrónica en nuestro país, Daniel Valle se inició en la industria con más ganas, curiosidad y ganas de progresar que recursos. Proveniente de una familia de laburantes, vecino de toda la vida de Ramos Mejía -aunque actualmente vive en Parque Chás- él mismo comenzó a trabajar apenas terminado el secundario.

"Mi primer acercamiento al mundo de la electrónica fue en el colegio secundario, del que egresé con un título con especialidad electromecánica. Desde ese entonces me interesó la electrónica y aunque no tuve una carrera terciaria, por una cuestión de tiempos y recursos, ya que tenía que trabajar, iba de oyente a la facultad, al menos a las materias de electrónica que más me interesaban", recuerda Daniel Valle de su época de estudiante.

Su primer contacto con la especialidad, en tanto, lo tuvo al poco tiempo. "A principios de la década del '80 -dice- entré a trabajar en una distribuidora de componentes electrónicos, en lo que fue mi primer acercamiento formal a la tecnología, sus componentes y sus posibilidades. En ese momento, en nuestro país, comenzaban a fabricarse los primeros equipos y sistemas de alarmas, que, en

ese entonces, estaban restringidas a las entidades bancarias y financieras, y eran, en su mayoría, electromecánicas".

Esa década fue también la "iniciadora" de algunas empresas que dejaron huella en nuestra industria, como Hiwata, y otras que aún continúan, como X-28 Alarmas. Empresas pioneras en el diseño y fabricación de sistemas de alarmas electrónicos, lo que trajo aparejado -a su vez-, una gran demanda de insumos.

"En esa época, ya conociendo lo que era el rubro de la electrónica y quienes eran los proveedores, comencé a conocer a aquellos pioneros en el rubro de la seguridad. Fueron años, también, en los que desarrollé un emisor telefónico que tenía la particularidad de tener mensajes hablados, almacenados en forma digital, ya que hasta ese momento los equipos tenían cinta, por lo general un minigrabador donde se registraban las voces. Ese equipo fue uno de los primeros con mensaje sintetizado en un medio no mecánico y tuvo buen éxito en su momento, lo cual me permitió independizarme y dejé la venta de insumos", cuenta sobre sus siguientes pasos en la actividad.

Tras fabricar otro emisor telefónico, el Quasar, comenzó a germinar la idea de otro tipo de desarrollo. "Fue a principios de los

Continúa en página 68

■ Trayectoria

1974

Egresó del ciclo básico del Colegio Juan XXIII de Ramos Mejía.

1977

Egresó como técnico electromecánico en la ex escuela Técnica de la fábrica Philips Argentina. Trabaja como vendedor de insumos para electrónica.

1990

Desarrolla y fabrica un emisor telefónico con la marca Quasar. Conformó la sociedad que daría origen, en 1992, a DX Control. Desarrolla los primeros equipos de comunicación radial para monitoreo de alarmas.

Socio fundador de DX Control

'90 cuando conocí a mis actuales socios y decidimos formar una empresa que se especializara en desarrollar equipos para el monitoreo inalámbrico de alarmas vía radio", recuerda Valle acerca de los orígenes de su actual empresa: DX Control.

"Los que venimos de formación técnica funcionamos de una manera bastante lineal. Por eso tuve que aprender que en los negocios hay que ver distintas aristas"

De la artesanía al robot

Los grandes cambios tecnológicos no se dieron solo en la tecnología de los equipos, sino también, y fundamentalmente, en la manera de fabricarlos.

"En los inicios de la actividad, podría decirse que la fabricación era más artesanal: todo era técnica de inserción, ya que había que colocar todos los elementos de manera manual en una placa. Esa técnica de armado fue cambiando y hoy ya se usa el montaje

superficial, con lo cual se optimiza el tiempo de armado y se minimiza el número de fallas. Esto redundó en beneficio de la calidad del equipo.

En cuanto a la conveniencia o no de la fabricación local, explica que hubo "muchos cambios en el país y su economía a lo largo de los últimos treinta años. A principios de los '80, la tendencia era fabricar en el país, ya que era sumamente competitivo y había mucha diferencia entre, por ejemplo, un PIR nacional y uno importado. Con los cambios, hubo empresas que supieron adaptarse, otras que arriesgaron previendo la competencia de lo importado, muchas que supieron reconvertirse a importadoras o distribuidoras y algunas que, lamentablemente, quedaron en el camino".

Ese proceso de modelo fabricante a la importación, hoy encuentra nichos de mercado mucho más competitivos que otros. "En aquellos segmentos poco explotados o que no sean de consumo masivo, hoy, la fabricación nacional sigue encontrando buenas posibilidades. En otros mercados, como el de CCTV, por ejemplo, la importación es sumamente avasallante y los costos de la fabricación nacional no permitirían un margen de competencia potable para el desarrollador nacional".

Evolución de la radio

La transmisión radial, en su principio de funcionamiento, sigue siendo la misma: una onda electromagnética que se propaga por el aire. Lo que cambió, en los últimos años, fue la tecnología, la manera de lograr esa propagación. "En los primeros equipos que fabricábamos -refiere Daniel Valle- la frecuencia de funcionamiento era fija y se lograba a través de cristales, que son los elementos que sirven para definir esa frecuencia. En caso de querer modificar la frecuencia original había que hacer cambios físicos en el equipo. Es decir, cambiar el cristal". A mediados de los '90, se incorporó la tecnología sintetizada, con lo cual la frecuencia se convierte en programable, cambio que se puede realizar por programación, sin necesidad de modificar componentes ni partes del equipo. "En resumen, pasamos de los equipos con tecnología 'cristalera' a los equipos 'sintetizados'. Esto nos permitió flexibilizar los requisitos según la demanda, poder bajar los costos haciendo que los equipos sean cada vez más accesibles y acelerar también los tiempos de producción, con lo cual podemos llegar más rápidamente a distintos sectores del mercado", concluye el profesional acerca de la evolución de la tecnología de transmisión radial.

Por qué radial y no telefónico

La transmisión vía radio, primitivamente, se utilizaba exclusivamente en alarmas bancarias, básicamente porque sus costos estaban muy alejados de una economía domiciliar. "Cuando comenzó el abaratamiento en los costos de los componentes de radio, los equipos con este tipo de tecnología comenzaron a ser adoptados en el uso residencial, un sector en el que había -y todavía hay- mucho para crecer". El monitoreo telefónico fue dominante hasta que el usuario comenzó a demandar más seguridad en las comunicaciones, principalmente por el corte de líneas. "A mediados de los '90, el monitoreo radial comenzó a crecer y, a fines de esa década, llegó el servicio por GPRS a través de los denominados back-up. Hoy, el prestador lo que quiere es no depender de un tercero, como la empresa de telecomunicaciones, para asegurar la continuidad de un servicio. Por eso sigue habiendo necesidad de radio: es el único medio que asegura comunicación sin intermediarios".

Aprendizaje

Todos los que hoy son referentes del sector y que tienen su base en una formación técnica, debieron aprender sobre la marcha cuestiones relacionadas con los negocios. "Los técnicos tenemos una cabeza que responde de manera bastante lineal, por decirlo de alguna manera. Entonces, al igual que mis socios y muchos otros que hoy están al frente de sus empresas, tuve que aprender la parte administrativa, el manejo de personal, la manera de hacer nuevos negocios, etc. Eso provocó que tuviera que dejar de pensar tanto en el diseño de un equipo, para lo cual hoy en la empresa tenemos gente especializada, y dedicarme a esas otras cosas. Eso no significa dejar de estudiar y capacitarse, ya que las tecnologías cambian permanentemente, y hay que conocer hacia donde tiende la industria. Personalmente nunca descuidé la parte técnica, me gusta estar siempre en contacto con el desarrollo del producto.

El futuro

"Los primeros años fueron de una dedicación casi full-time a la empresa, con pequeños momentos para la familia o de tiempo personal. Fueron años complicados, como para toda empresa que recién se inicia. Sin embargo, eso formó también parte de nuestro aprendizaje: el de comenzar a generarnos el tiempo para dedicarle a la familia, a los afectos, a la cuestión personal. Somos conscientes de que necesitamos hacerlo".

"Desde el punto de vista de la sociedad, siempre confiamos en la tecnología radial como base de nuestro crecimiento como empresa. Hubo momentos complicados, es cierto, pero pudimos estabilizarnos y salir adelante. El mercado todavía tiene mucho por crecer, por evolucionar.

Hay una gran aceptación del equipo de radio y todavía no está saturado el mercado, cómo si sucede con otros segmentos".

"Pensamos el crecimiento de la empresa como aquel de las personas que nos acompañan en este proyecto, confiados en que la sucesión tiene que venir desde adentro. Personalmente, me veo por muchos años trabajando igual que ahora, encarando nuevos proyectos, trabajando todos los días ■

