

20 años de crecimiento continuo



Ricardo Márquez

Recibido de técnico en electrónica y de formación en el área de la seguridad, la trayectoria profesional de Ricardo Márquez está ligada al surgimiento y evolución de Dialer. Repasamos en esta nota sus comienzos, en una de las empresas más emblemáticas del sector, Guard, su paso por Vatec y el nacimiento de su propia empresa.

Veinte años de trayectoria de **Dialer** como empresa o veinte años de **Ricardo Márquez** en la industria de la seguridad electrónica no son otra cosa que sinónimos. La empresa, conformada por cuatro socios -todos familia- es la evolución natural de las personas en un mercado que, paralelamente, no ha dejado de crecer en las últimas dos décadas.

La historia de quien tomamos hoy como referente comenzó, sin embargo, unos años antes, siendo un reciente egresado de la secundaria.

“Mi carrera profesional está asociada sin dudas a Dialer -dice Ricardo- aunque empecé unos años antes: me recibí de técnico en electrónica en noviembre de 1985, en el entonces ENET N° 3 de Avellaneda, y a los pocos días empecé a buscar trabajo en los avisos clasificados. Con mi papá estábamos mirando el diario y marcamos algunos avisos. El primero en el que me presenté fue al pedido de una empresa que quedaba en Villa Urquiza, a una hora de viaje de mi casa (en ese momento vivía en Lanús). La empresa se llamaba *Guard* y fue una de las primeras importadoras de productos de seguridad electrónica, pero que empezó fabricando sus propias centrales”.

Primer tiro, primer acierto: la empresa lo incorporó a su personal con la función de testear y reparar las centrales que se fabricaban allí.

“Tuve mucha suerte -recuerda-. Habiéndome recién recibido, al primer aviso que me presento me toman. Además, en esa época era demasiado complicado conseguir trabajo para la gente con formación técnica. Tuve la suerte de conseguir el trabajo siendo un pibe de 18 años, sin ninguna experiencia. Mi trabajo consistía en probar y reparar los sistemas de alarmas que fabricaban, que en esa época eran solo tres, con distintos niveles de complejidad. El más importante era uno que tenía teclado sobre el panel y mucho tiempo después se desarrollaron los teclados remotos”.

Primer desarrollo

“En *Guard* desarrollé un panel de alarmas (el SG205) para la marca que se vendió durante mucho tiempo. Esto para mí era jugar en primera y no había plata que lo pagara: mi mayor recompensa fue que un diseño propio se vendiera comercialmente. No me consideraba un genio de la electrónica y tuve la suerte

Continúa en página 88

Trayectoria

1985

Se recibe de Técnico en Electrónica en el ENET N°3 de Avellaneda. Comienza a trabajar en *Guard*.

1988

Como desprendimiento de *Guard* surge *Vatec*, donde trabaja desarrollando pasivos infrarrojos.

1990

Comienza a comprar e instalar por su cuenta distintos sistemas de alarmas. Surge *Dialer*.

1996

Con *Dialer* establecida, se mudan a su primera sede propia, en Boedo al 500, donde estarían hasta 2003, año en que inauguran su actual edificio.

20 años de crecimiento continuo

de trabajar y desarrollarme en una empresa directamente relacionada con el rubro de la seguridad, donde aprendí mucho", recuerda acerca de esos inicios.

Por ese entonces, las alarmas que se fabricaban no utilizaban microprocesadores; eso estaba reservado para las computadoras. "A fines de los '80, el microprocesador se usaba, por ejemplo, en computadoras como la *Commodore 64*, que paradójicamente tenían más o menos la misma capacidad de procesamiento que un panel de alarmas actual".

Guard sería para Ricardo no solo el inicio profesional, sino también un comienzo familiar: "trabajando ahí conocí a quien es actualmente mi mujer y una de mis socias en *Dialer*, Silvia. Curiosamente, ambos viajábamos una hora para llegar a la empresa, vivíamos en Lanús y habíamos ido al mismo colegio, pero nos vimos por primera vez en otro lugar. Ahí también conocí a sus hermanos, con los que luego seríamos socios".

Segundo escalón

Guard tenía, inicialmente, cuatro socios. "Cada uno siguió su camino. David Petliuk, por ejemplo, formó lo que hoy es *Fured*, mientras que Raúl Valdetaro formó la empresa *Vatec*, con quien

fui a trabajar. Fue uno de los primeros en fabricar un pasivo infrarrojo en el país y lo conocí cuando él era Ingeniero de desarrollo en *Guard*. Empezó la empresa muy modestamente, con ese único producto, en un departamento en la zona del Once. Luego se diversificó, pero inicialmente trabajamos solo con los pasivos", recuerda Márquez, que estaría en *Vatec* hasta 1990, cuando comenzó su propio proyecto.

"Empezamos con Silvia y sus hermanos a hacer trabajos por nuestra cuenta, primero

instalando alarmas que comprábamos, bajo distintos nombres como empresa. En ese momento pensábamos un nombre, lo tomábamos y después descubríamos que ya había alguno que también se llamaba así que lo íbamos cambiando".

Nace Dialer

Paralelamente a la instalación de sistemas, Márquez desarrolló un panel de alarmas, teclados remotos, sirenas, y así comenzó a buscar distribuidores. Todo era hecho de manera muy artesanal. "En ese momento, teníamos un cliente en Zárate -recuerda- y para llevarle la mercadería cargábamos todo en un bolso y nos tomábamos el colectivo; no teníamos móvil propio. Es más, la primera inversión que hicimos como empresa fue una rotopercutora para poder hacer los trabajos de instalación".

¿Cómo surge, entonces, *Dialer* como marca? "Uno de los productos que se había desarrollado en *Guard* era un discador telefónico, que en ese momento usaban las memorias con ventanitas infrarrojas, que se podían regrabar y a las que se le ponía etiqueta para identificarlas. Por otra parte, cuando empecé a desarrollar productos, lo primero que encaré fue un discador telefónico, que finalmente no salió a la venta. "Dialer" es discador en inglés, nos gustó y lo adoptamos como nombre para nuestra empresa", responde.

Dialer tuvo su primera sede en el Edificio Barolo, en Avenida de Mayo. "Compartimos el lugar con una empresa que era cliente nuestra, pagando a medias los gastos de alquiler. Era

una especie de monoambiente, que lo dividimos y en una de esas subdivisiones empezamos nosotros".

La búsqueda y venta de productos era bastante más compleja en esos años, ya que la red de Internet, por ejemplo, no estaba desarrollada y la empresa no contaba entonces con una fuerza de ventas significativa. "Todo se hacía a través de revistas y publicaciones especializadas, pero el feedback con los clientes no era del todo óptimo. Llegamos a enviar muestras de nuestros productos a países como Bulgaria, por ejemplo, pero cuando el producto llegaba, allí ya no se usaban más", dice.

A principios de los '90, también, circulaba la revista *Radioelectrónica Práctica*, en formato y papel tipo diario, dedicada a los estudiantes de electrónica. "En esa revista aparecían todos los fabricantes del país, la mayoría eran muy pequeños -dice-, allí publicamos nuestros primeros productos".

Crecimiento y consolidación

Dialer comenzó a importar y, consecuentemente, a crecer. Los desafíos, entonces, para Ricardo y su familia-socia, aumentaron. "En la parte de negocios, fuimos aprendiendo sobre la marcha. Nuestras familias eran de clase media, con lo cual no heredamos una empresa y la continuamos, ni tampoco heredamos habilidades empresariales. Todo fue un constante aprendizaje, con una componente de aciertos y errores. Cada uno de los socios nos fuimos especializando en diferentes áreas. En mi caso, me aboqué a la búsqueda de productos y comercio exterior, para lo cual fui haciendo cursos y perfeccionándome".

Hoy la familia también marca los tiempos de trabajo. "Empiezo temprano, después dejar a los chicos en el colegio, y termino muy tarde. Dirigir una empresa hace que tengas que estar atento permanentemente a muchos factores, pero ese estrés se minimiza cuando hacés lo que te gusta. Uno puede tener distinto nivel de éxito, pero cuando le ponés horas y pasión, lo más probable es que te vaya bien", asegura.

Una materia pendiente es recibirse de Ingeniero electrónico, carrera que cursó en la UTN de Avellaneda pero, por distintos factores, no pudo terminar. Aunque siguió perfeccionándose para el desarrollo de su tareas. "Realicé cursos de comercio exterior y sigo estudiando inglés para perfeccionarlo -explica-. También me interesé por la seguridad corporativa y el año pasado rendí y obtuve la certificación CPP (Certified Protection Professional) de ASIS, un examen muy exigente que pude aprobar la primera vez que me presenté. Esta es la certificación en seguridad más reconocida mundialmente. Actualmente estoy estudiando para certificar PSP, que está más directamente relacionado con la seguridad electrónica. EL CPP va más allá de la electrónica, lo que me dio una formación más amplia y otro punto de vista acerca de la seguridad".

Márquez participa de Casel, entidad de la cual es uno de los miembros fundadores. "Acompañé siempre en la medida de mis posibilidades, ya que estoy convencido de que los logros de la Cámara se traducen en beneficios para nuestra industria".

Actualmente cursa un Master en Administración de Empresas en la Universidad del CEMA, como una satisfacción personal: tener un estudio superior. "En la vida uno se pone desafíos para ir avanzando y la idea es ir cumpliendo objetivos, y de a poco los voy logrando", concluye ■



"Aunque vivíamos en la misma zona, Lanús, y estudiamos en la misma escuela, con Silvia -mi mujer- nos conocimos en *Guard*, la empresa donde ambos trabajábamos"