

Esteban Aráoz

La capacitación como eje del crecimiento.

Empleado y vendedor ambulante fueron algunos de los trabajos que desempeñó Esteban Aráoz antes de dedicarse a la industria de la seguridad electrónica. Alumno de expertos como el ingeniero Holowczak o el recordado profesor Reisz, Aráoz es hoy un profesional reconocido en el medio.

“De chico mis padres me mandaban a practicar permanentemente natación y básquet. Estar lejos de la capital me impedía entrenar en invierno, por lo que me dediqué a correr carreras de atletismo y ciclismo. Llegué a ser 19º entre 600 en un triatlón de Mar del Plata”, cuenta Esteban Aráoz acerca de su adolescencia, cuando aún estaba lejos de la seguridad electrónica.

Fue docente en escuelas IADE, empleado en Central Puerto, Canale, Bagley, Osram y Atacama, instalador de refugios para colectivos y vendedor ambulante en subtes hasta que vio en una publicidad la invitación a la primera exposición de seguridad: “Me pareció interesante y por eso comencé a vender puerta a puerta distintos sistemas y marcas. Fue el ingeniero Basilio Holowczak quien me enseñó a conectar los primeros paneles de alarmas, y también me ayudó mucho el profesor Carlos Reisz, quien me ofreció ser parte de su staff técnico en Zárate y Campana”, recuerda acerca de sus inicios en la actividad.

“Mientras aprendía en PORTAL (empresa que luego daría origen a PPA) a instalar los primeros equipos para automatizar, colaboraba también como ayudante en automatización y reforma de portones”. Eran los comienzos de su desarrollo profesional.

“En 1996 abrí un local y otro en el 98, los cuales cerré en 2001, en los tiempos del disparo del dólar. Esa situación, que significó la pérdida de mis ahorros, fue realmente muy dura. Entonces, junto a mi novia (hoy esposa) aunamos fuerzas y decidimos, en 2004, comenzar a compartir nuestras vidas, aprendiendo a ser una familia. Recién casado comencé a vender desde mi casa, con avisos bajo puerta o entregados en las esquinas y cartelitos pegados en postes de luz”, recuerda Aráoz.



“Tuve una vida dedicada al deporte hasta que me crucé con lo que sería mi gran vocación: la seguridad electrónica. Desde mis inicios en la actividad me fui perfeccionando hasta lograr tener, hoy, mi propia empresa”.

La dedicación tuvo sus frutos ya que, desde entonces, Aráoz no cesó en su crecimiento profesional.

NUEVA ETAPA

“Por recomendación de clientes y el boca a boca, llegamos a ser solicitados por importantes empresas. Entre ellas, Carone, que nos pidió actualizar sus sistemas de CCTV de casa central y cinco sucursales con acceso de video remoto. De esto hace ya nueve años”, cuenta acerca de su primera experiencia importante como instalador de sistemas de seguridad. Aráoz integró la primera empresa mayorista de alarmas que ofreció soporte técnico real en video y en 2006 ya monitoreaba alarmas con video, convirtiéndose en uno de los primeros en ofrecer este tipo de servicio en Zárate y Campana.

Esteban tuvo también su experiencia en el terreno de la biometría: “Tuve el honor de, en 1997, ser un pionero en el control de acceso biométrico. Le vendí a una multinacional como Louis Dreyfus el sistema de control de acceso biométrico HandKey; recibí de parte de los ingenieros José María Piccione y David Dangelis una placa de reconocimiento por aquella primera venta, ya que se trataba de un equipo por entonces desconocido en el mundo”.

ACTUALIDAD

“Hoy en día estamos abocados a ofrecer soluciones llave en mano para la provisión y automatización de portones de todo tipo y proyectos especiales o a medida, realizando instalaciones de CCTV y alarmas solo excepcionalmente”, explica acerca de su presente.

Esteban Aráoz ha desarrollado su negocio de tal manera que sus procedimientos incluso han conseguido visibilidad en el extranjero: “Recibimos consultas de otros países sobre el desarrollo de portones a contrapesos desconocidos en

otras partes del continente, servicio que ofrecemos a algunos colegas, en oportunidades, sin cargo”.

Para Esteban el aprendizaje es fundamental y el eje de todo crecimiento. Asiste a cuanta capacitación y curso su actividad le permite y no deja de compartir la experiencia adquirida en sus años como actor del rubro: “Tenemos actualmente más de 1.600 visitas diarias a nuestro canal de YouTube portonesautomaticos, muchas de las cuales son de parte de colegas que quieren adoptar algunas de nuestras soluciones. Por este motivo, algunas empresas del sector nos han ‘retado’ por divulgar ‘altos secretos’, que en definitiva no son más que el montaje de cables, poleas y rieles, pero cuya disposición es determinante para el correcto funcionamiento de un portón levadizo de gran porte. Ya superamos las 2 millones de reproducciones en seis años, lo cual significa una gran captación de público y nos da la pauta de que el camino emprendido es el correcto”.

“Tengo el gusto de haber sido uno de los primeros integrantes de los foros latinos referidos a la industria, siendo el de RNDs el de mayor éxito y repercusión por la cantidad de suscriptores que comparten su conocimiento. Es importante aclarar que no se trata de avivar a la competencia sino de compartir el conocimiento en pos del aprendizaje mutuo. Obviamente, cada empresa o instalador guarda celosamente algunos de sus secretos; compartirlos hace de nuestros sistemas una solución más segura y confiable”.

Esteban Aráoz se ha constituido como un profesional idóneo a través de la búsqueda constante de información, el intercambio de experiencias y una intención de perfeccionamiento continuo: “Gracias a los foros también hice muchos amigos, algo que nunca hubiese creído posible”. ■