

Entrevista a Juan Carlos Laruccia, Director



info@nykenautomatizacion.com.ar

Nyken Argentina



Con orígenes en el servicio técnico, la experiencia acumulada en ese segmento del mercado le permitió a los integrantes de la empresa dedicarse al desarrollo y fabricación de automatismos, que hoy complementan con el asesoramiento permanente al profesional del sector.

Nyken es una empresa nacional dedicada a la fabricación integral de automatización de accesos. Su planta, industrial situada en San Justo, provincia de Buenos Aires, Argentina, es el centro de desarrollo tanto de la electrónica microprocesada como de todas las piezas que componen sus equipos. Precisamente en el área electrónica, logró desarrollar una alta funcionalidad gracias a la versatilidad del diseño con microprocesadores, complementado por un software a medida de cada movimiento.

"Buscamos estándares de calidad elevados y ser valorados por nuestros colaboradores y clientes por el prestigio y confiabilidad de nuestros productos, tanto en el mercado de portones como de automatizaciones para los mismos. Nuestra meta no es solo proveer equipos al instalador, sino que buscamos asesorar, colaborar y generar vínculos de mutuo beneficio en el tiempo", explica Juan Carlos Laruccia, con quien dialogamos sobre los orígenes y actualidad de la empresa.

- ¿Cómo se inició la empresa?

- Nos iniciamos como servicio técnico en aberturas automatizadas, primero para clientes residenciales y luego comenzamos a trabajar para consorcios, con lo cual fuimos ganando experiencia y a la vez aprendiendo algunos secretos de la profesión. Nos fuimos involucrando cada vez más en el tema, es así que comenzamos a producir portones y luego junto con nuestro equipo de ingenieros desarrollamos lo que hoy nos permite aportar algo más al mercado, que es la producción tanto de la abertura como de la automatización. Es importante destacar que no somos un importador de productos sino que desarrollamos un producto específico para un segmento específico del mercado, partiendo de nuestros propios conocimientos y experiencias.

- ¿Hoy desarrollan, entonces, sus propios motores?

- Sí, actualmente Nyken Argentina se dedica tanto a la fabricación de portones

como al desarrollo y fabricación de automatismos. Un porcentaje de esas automatizaciones van a nuestros productos aunque es una porción menor. En un principio pensamos que nuestras dos actividades podían ser incompatibles, es decir, cómo vender al mercado de la seguridad automatismos cuando nosotros mismos fabricamos el portón a automatizar. Analizando el mercado nos dimos cuenta que había una serie de pequeños fabricantes de portones e instaladores que podían ser nuestros clientes, y hoy una gama muy amplia de profesionales herreros y carpinteros que son nuestros clientes. Esa es una alianza que se dio de manera natural y queremos potenciar.

"Nuestra intención es brindar a nuestros clientes no solo herramientas tecnológicas para llevar a cabo su trabajo sino que queremos ofrecerles herramientas de prácticas que los ayuden a desarrollarse como profesionales"

- ¿Cuál es la fortaleza de la empresa?

- Todos los motores para automatización son desarrollos nuestros, tanto las partes mecánicas como la electrónica microprocesada. El desarrollo de esa electrónica es, precisamente, uno de los puntos fuertes de nuestros productos. La placa de los motores básicamente es la misma pero pueden programarse funciones distintas para cada portón, lo cual le da gran versatilidad a cada uno de nuestros productos.

- ¿Existen diferencias entre los diferentes automatismos del mercado?

- Sí, seguro, no es lo mismo un portón fabricado en Estados Unidos, que en Italia o en Brasil. En Estados Unidos, por ejemplo,

los portones no tienen puerta escape mientras que acá, por el ancho de los frentes, que condiciona el ancho del portón, la puerta escape suele ser utilizada como una puerta de servicio. Eso hace que el automatismo se instale de otra manera. En Brasil los portones se fabrican de materiales livianos, con lo cual los motores requieren de otras características. Y en nuestro país, se sigue valorando la robustez y "peso" del portón, lo cual requiere de un automatizador mucho más potente.

- ¿Qué servicio ofrecen a sus clientes?

- Es importante aclarar que nosotros no damos servicio técnico directo por una cuestión de respeto a nuestro cliente. En el segmento de automatización el servicio está puesto en el instalador, tanto al momento de concretar la obra como a la hora de proyectarla, ya que no solo les ofrecemos una solución en apertura automática sino que podemos asesorarlo para corregir desperfectos que pueda tener, por ejemplo, un portón viejo que se quiere automatizar. Eso lo vemos como un complemento muy útil. En cuanto al equipo en sí ofrecemos toda la garantía y asesoramiento que requiere el mercado, garantizando la entrega de repuestos y soluciones inmediatas por nuestra condición de fabricantes. Como tenemos todo disponible en nuestra planta, no necesitamos de terceros para una reparación o asesoramiento de puesta en marcha, por ejemplo.

- ¿Qué proyectos tienen?

- Siempre buscamos desarrollar nuevos productos y de a poco vamos ofreciendo a nuestros clientes una gama más amplia de automatizaciones. Tenemos desarrollado un automatismo de torsión de mayor potencia, que vamos a presentar pronto, para utilizar en portones más pesados, como portones industriales levadizos y portones articulados. Además, estamos preparando una serie de seminarios técnico-comerciales para ofrecer a nuestros clientes herramientas tanto tecnológicas como de marketing que los ayuden también a desarrollarse como profesionales. ■