

ByH Ingeniería S.R.L.

Entrevista a Juan Carlos Bisang, fundador

Desde 1997, la empresa diseña y fabrica productos electrónicos de calidad, siendo el rubro principal la automatización de portones. ByH distribuye sus productos tanto al mercado argentino como a Uruguay, Chile, Paraguay y Venezuela.

En el año 1997, el ingeniero Juan Carlos Bisang funda BG Ingeniería con el objetivo de fabricar productos electrónicos de calidad, que sean competitivos en el mercado nacional e internacional. Los primeros productos desarrollados por la empresa estaban orientados a la automatización de portones y al control industrial, pero la creciente demanda del primer sector hizo que la marca comenzara a orientar su producción hacia el mercado de los portones automáticos, en el cual se especializa.

“Nuestra filosofía de trabajo es mantener un estrecho vínculo con los clientes, entregando en tiempo y forma productos de calidad testeados al 100%. También es fundamental en nuestra empresa respetar los acuerdos alcanzados con los proveedores, manteniendo el círculo virtuoso de la producción”, dice el ing. Bisang acerca de los principios de la empresa.

- ¿Cómo nace ByH Ingeniería?

- Nace como una consecuencia lógica del continuo crecimiento de la empresa, lo cual crea la necesidad de formar ByH Ingeniería S.R.L., firma a la que se incorpora como socio el Lic. Sergio Hilgert.

- ¿Cuáles son sus principales marcas y rubros dentro de la seguridad?

- Fabricamos y comercializamos centrales para automatizar portones, receptores, controles remotos y controles copiadores de marca BG. Es importante destacar los controles rolling code Keeloq, y el receptor inteligente rolling code Keeloq.

- ¿Trabajan con el instalador o llegan al consumidor final?

- Nuestros clientes son fabricantes de portones y distribuidores de equipos para automatización en Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile.

- Siendo fabricantes y desarrolla-



Ing. Juan Carlos Bisang, fundador de la compañía - jcbisang@byhingenieria.com



Con sede en la ciudad de Esperanza, Santa Fe, la empresa desarrolla y fabrica productos electrónicos para el segmento de la automatización”

dores de tecnología nacional, ¿cuál es la estrategia para competir con el producto importado?

- Un punto importante es el conocimiento del mercado nacional, que tiene características propias. Brindamos soporte de posventa con sólidos conocimientos en el rubro. Tiempos de entrega mínimos, desarrollo constante tendiendo siempre a la calidad y satisfacer las necesidades de nuestros clientes son algunas de las premisas que nos permiten cubrir las expectativas del mercado, con la ventaja de la presencia local que ello significa a la hora de brindar asesoramiento al cliente acerca de un determinado proyecto.

- ¿Cómo ven el mercado de la seguridad en el interior del país?

- Es un mercado que está en crecimiento y está asociado con el crecimiento de la construcción, tanto en el interior como en Buenos Aires, que trae aparejado un gran número de industrias adicionales y complementarias.

- ¿Cuáles son los principales requerimientos de sus clientes?

- En general el cliente busca con-

fiabilidad en los productos que adquiere, que cuenten además con un respaldo técnico adecuado. Además, se valora en gran medida la capacidad de respuesta en las entregas pactadas, entendiendo que esto es un factor fundamental al momento de valorar la eficacia y eficiencia de una empresa, cualquiera sea el rubro.

- ¿Qué servicios ofrecen y cuáles son los métodos de capacitación en las nuevas tecnologías?

- Ofrecemos al cliente una línea de productos propios para satisfacer la demanda de pequeños fabricantes y también desarrollamos productos personalizados para ciertos clientes. El servicio de armado de placas con tecnología de montaje superficial (SMT) es otra propuesta que venimos realizando con muy buenos resultados.

- Finalmente, ¿cuáles son sus proyectos?

- Extender el mercado tanto interno como externo, continuando con las inversiones en tecnología en nuestra fábrica. Y nuevos productos para seguir manteniendo el liderazgo en el rubro. ■