

ESTA SECCIÓN ESTÁ DEDICADA A UNA EMPRESA ASOCIADA O ANUNCIANTE QUE SE ELIGE POR SORTEO. EL OBJETIVO ES DAR A CONOCER LOS ORIGENES Y LAS CARACTERÍSTICAS DE LA MISMA, Y LA OPINIÓN DE SUS DIRECTIVOS SOBRE TEMAS INHERENTES AL SECTOR, SI ASÍ LO DESEAN. EN ESTA OPORTUNIDAD, RESULTÓ ELECTA **JYE S.R.L.** EMPRESA ANUNCIANTE, NO ASOCIADA A LA CÁMARA.

JYE S.R.L.



(l a D) Eduardo Marchionni, Pablo Spadaro y Juan Quarlieri



Trabajando en nuevos desarrollos

Mucho en pocos años

Juan Quarlieri se recibió de ingeniero y se dedicaba a la electrónica aplicada a la industria en una empresa que desarrollaba proyectos específicos para máquinas especiales. Allí aprendió muchas cosas, esas que uno va archivando en su ordenador personal sin saber con certeza si se van a necesitar. A **Eduardo Marchionni** lo conocía desde hacía

5.500 placas en ocho años es una buena cifra

tiempo, porque ambos eran docentes en la Universidad Tecnológica Nacional. Éste ya estaba relacionado con el gremio del ascensor pues trabajaba en Maclar y conocía cual era la necesidad básica de ese momento en la industria: la fabricación de la placa electrónica pues se utilizaba mayoritariamente una de origen uruguayo.

De resultados de ese nicho vacante se asociaron ambos, constituyéndose **JYE SRL en 1999**. En los comienzos también hacían electromedicina desarrollando equipos para manometría. Esta tarea les permitía solventar el desarrollo de la placa para ascensores.

El destino quiso que **Maldatec SA** se cruzara en su camino y que a **Roberto Annoni** le gustara la placa para sus controles, razón por la cual, iniciaron una relación comercial que se mantiene hasta ahora. Luego de algo más de un año con dicha empresa como exclusivo cliente y de tener cerca de 500 equipos funcionando, pensaron que era el momento de darse a conocer. Actualmente, han vendido aproximadamente **5.500 placas, equivalente a 5.500 ascensores asistidos y 50.000 accesorios en ocho años de existencia de JYE SRL.**

La idea era competir con la placa uruguayas pues, si bien existían empresas que fabricaban su propia electrónica, vendían el control completo; JYE nunca fabricó el control completo, se dedica sólo a la electrónica. Fue difícil ir adelante porque en esos años se importaban las placas, que actualmente han quedado cautivas ya que es imposible repararlas. La solución es cambiarlas y colocar una nueva de manufactura nacional. En ese punto cambió el mercado y comenzó la competencia con otros fabricantes.



La situación actual

Juan Quarlieri, directivo de JYE, responde las preguntas formuladas por **Subir & Bajar**

- ¿Cómo es el mercado de las placas hoy en día?

- Ahora existe en el mercado una oferta considerable pues somos unos cuantos fabricantes, pero haber hecho 5500 equipos en ocho años es muy alentador.

- ¿Qué otro elemento fabrican además del básico que es la placa?

- Nosotros fabricamos los accesorios que lleva cada placa de control, tales como indicador de posición, locutor de mensaje de voz, sensor infrarrojo, etc. Algunos clientes nos los compran; otros los fabrican ellos mismos.

- ¿Cuál es la novedad que desearía presentar?

- Tenemos un equipo nuevo que está en la etapa final del desarrollo por lo que hay muy pocos en el mercado todavía.

INTERCOMUNICADORES DE SEGURIDAD

Security Phone

- Conectable a línea telefónica o interno de central
- 1 a 4 pulsadores o teclado telefónico
- Relay para accionamiento de puerta, luz, etc

A-Com

- Para baterías de ascensores (2, 8, 16 y 24 cabinas)
- Visualización de ascensor llamante
- Llamada directa a cabina

- Cableado: 2 hilos por cabina
- Funcionan en cortes de luz

Fabrica y garantiza | **surix** Porteros Telefónicos

Comuníquese con Surix • www.surix.net • (011) 4702-9500

VERTIROD

Alta tecnología al servicio del ascensor

Modernizaciones

Mantenimiento preventivo

Seguros de responsabilidad civil vigentes

Departamento técnico a cargo de profesionales

Llámenos los 365 días del año a los tel/fax 4867-2210/2209

Web site:
www.ascensoresvertirod.com

E-mail:
info@ascensoresvertirod.com



Algunos de los productos de JYE

Es el sistema de comunicación por cable CAN (Controller Area Network) que va a formar parte de la placa. Es un sistema de comunicación serial. Es decir que, para vincular entre si los distintos accesorios en un ascensor que tiene distintos periféricos, se necesitan sólo dos cables, lo cual reduce notoriamente el costo. De hecho hay muchos en el mercado. Pero éste es novedoso pues se había desarrollado para aplicarlo a la industria automotriz. Los autos tienen computadoras y muchos accesorios distribuidos en el mismo, por lo que vincular la computadora con todos los accesorios en un ambiente ruidoso como el del automóvil es perjudicial para el idioma digital de la computadora. Entonces se resolvió idear algo que no sufriera interferencias, que estuviera lo mas aislado posible del ruido y así nació CAN. Para aplicarlo al ascensor ya realizamos pruebas de los

protocolos de la comunicación CAN con buenos resultados. Este sistema tiene tecnología de avanzada y va a ser interesante pues permitirá bajar mucho los costos y los tiempos de mano de obra, de insumos, de cable, de periferia, o sea, todo lo que está por fuera del ascensor, por ejemplo, en el pasillo, como el indicador de posición, botoneras, registros, comunicación de la cabina con el exterior. El monitoreo por computadora, en la sala de máquinas o en la sala de control, ya existía en el viejo sistema pero ahora lo vamos a implementar con el CAN. Así, el EEC-F85 es un controlador electrónico programable basado en esa comunicación serial CAN por dos cables entre sus dos componentes: la placa EEC-F85C, ubicada en la cabina y la placa EEC-F85P, colocada en la sala de máquinas. Toda la comunicación entre sala de máquinas y cabina está ya desarrollada y probada. La periférica del pasillo presenta, todavía, un problema de costos.

- ¿Fabrican diversos modelos de placa?

- Si. Empezamos con dos modelos de placa pensadas en términos de la capacidad de manejo de cada equipo, es decir, en función de los pisos. Son la EEC C22 y C44 que es más grande. Tenemos cuatro modelos en total que no difieren mucho en el precio.

- ¿Qué cantidad de placas se venden por mes?

- Aproximadamente entre 90 y 150 placas. La venta aumentó muchísimo en los últimos tres o cuatro años acompañando el crecimiento del sector.

- ¿Están destinadas a equipos nuevos o para reparaciones y modernizaciones?

- Habitualmente desconocemos el destino del equipo. Hay clientes, especialmente en el interior, que tienen nuestro programador para independizarse de nuestra programación. Al programar ellos las placas, no sabemos su destino. También hay reemplazo de la electrónica cautiva de equipos importados que el mantenedor no la puede arreglar o el repuesto es muy caro.

- ¿Calculan que las placas van a países latino-americanos?

- Tenemos algunos clientes que están exportando bastante. Nosotros también vendemos



ENSEÑAR Y APRENDER PARA ESTAR ACTUALIZADOS

la electrónica a México, Venezuela, Perú y hay varios interesados en tramitar una representación.

- ¿Con cuanto personal cuentan en la empresa?

- Somos seis personas trabajando en el desarrollo: Eduardo, Pablo Spadaro y yo, más tres ayudantes. Tercerizamos el armado de la electrónica que lleva tiempo. Tenemos empresas que se dedican a esa tarea llevándose el material y trayendo la placa ya armada. Después acá, en el laboratorio, se hace la prueba electrónica de cada una de ellas: se mide, se ensaya, se corrige y se programa en forma individual según el caso. Los accesorios también se arman afuera.

- ¿Participarán en ferias locales este año?

- En principio no. La experiencia es interesante pero nuestro producto no es el ideal para ser mostrado en una feria de tipo general; es para una muestra específica y exclusiva de ascensores. Igualmente, vale la pena evaluarlo.

- ¿Están asociados a alguna cámara?

- No, a ninguna. Para no quedar mal con clientes que tenemos repartidos en varias de ellas no nos asociamos. Deseamos ser amigos de todos.

Comentarios finales

Como somos nuevos en el

gremio, considero que tenemos que hablar lo indispensable y mostrar todos los productos de la mejor forma para que nos sigan conociendo. Es época de avanzar, corrigiendo errores cuando los hay. No contamos todavía con la homologación de la electrónica; esperamos llegue en un futuro cercano. Al ser docentes de la Universidad Tecnológica Nacional de Buenos Aires- yo ya cumplí 25 años de labor educativa- mantenemos fluidos vínculos con nuestros colegas de la UTN La Plata. De esta forma, con el intercambio de conocimientos y novedades podemos estar actualizados y progresar en el desarrollo de nuevos equipos para beneficio de todo el sector y por supuesto, del usuario.

LOS CONSERVADORES CAMBIARÁN DE NOMBRE

Los nuevos avances tecnológicos están transformando los viejos inventos, haciéndolos cada día más perfectos.

Los ascensores no son la excepción. Muy pronto, reconocerán los pisos por inteligencia electrónica, sin complicidad de cables, contactos o conectores. Identificarán al usuario por sistemas biométricos, trasladándolo a destino sin que pulse un botón. Detectarán los errores anticipadamente, anteponiendo la prevención a la reparación.

Cuando llegue ese día, los Conservadores cambiarán de nombre. Ya no tendrá sentido su denominación.

Pero tendrán más trabajo que nunca: incorporando nuevas y avanzadas tecnologías, instalando capacidades sorprendentes, integrando mayores prestaciones, seguridad y confort.

Avaxon ya dio el paso en esa dirección:

- En miles de ascensores, haciendo que comiencen a cuidarse a sí mismos.
 - Rechazando los traslados con exceso de carga.
 - Impidiendo el traspaso de nivel en los pisos, por sobrepeso.
 - Evitando las salidas de servicio en planta baja, por esta razón.
 - Imposibilitando los viajes con apretujamientos.
 - Denegando las llamadas externas si la cabina está completa.
- En la Cámara de Ascensores y Afines, colaborando con su significativa gestión.
 - Capacitando técnicos y operarios del sector, previendo los cambios que vendrán.

Pesador-Limitador de Carga
avaxon
JUSTO
 Le cambia la vida al ascensor

www.avaxon.com.ar