

Wega Lighting: iluminación nacional para la industria

Wega Lighting
www.wega-lighting.com

Luminotecnia entrevistó a Ignacio Pimentel y a Enrique Miguetti, el primero, gerente general de Wega Lighting, el segundo, asesor técnico-comercial en la misma empresa. La firma comenzó a esbozarse en el año 2011 como un *start-up*, es decir, como intento de montar un negocio creativo e innovador a partir del análisis de alguna necesidad en el mercado: "Notamos que había una orientación fuerte hacia el cambio de la matriz energética en Argentina y que por lo tanto se iba a trabajar mucho en la reducción de consumo energético", explica Pimentel.

A partir de entonces, el análisis fue cada vez más específico y especializado. De todo el espectro de posibilidades, Wega Lighting se orientó hacia la iluminación, y una vez allí, con tecnologías de inducción electromagnética y led, se concentró en la industria. Hoy en día es una empresa nacional que desarrolla y fabrica sus productos en el país. Desde 2011 hasta hoy, "El crecimiento ha sido exponencial", declara Pimentel.

Fabricante nacional

Wega Lighting comenzó sus actividades como importadora de equipos completos para iluminación: campanas "galponeras" de inducción electromagnética, paneles led para oficinas, tubos led, reflectores, artefactos para la iluminación pública, entre otros productos. Los primeros pasos fueron fuertes y sirvieron para afianzar a la firma en el rubro, en donde rápidamente ocuparon su lugar nuevos y más desafiantes proyectos: "De ser importadores, pasamos a ser fabricantes", explica Pimentel.

El análisis del mercado y de las posibilidades de negocio hicieron darse cuenta a la empresa de que tenía las herramientas suficientes

para animarse a la fabricación nacional de tecnología de iluminación más que a la importación de productos extranjeros. "Todo proyecto es un proceso de aprendizaje. Empezamos trayendo productos de China y luego cambiamos la mentalidad, entendimos que lo que pedía el mercado es también valor agregado argentino", explica Pimentel.

De todas maneras, el cambio de rol no fue repentino. La restricción de importaciones la condujo primero a adquirir del exterior solamente el bulbo y el balasto, y los demás elementos de los equipos de inducción electromagnética, fabricarlos aquí: el portaequipo y la campana con producción nacional. Luego, diferentes beneficios recibidos por programas de la Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación (SEPyME), por ejemplo, la devolución por la inversión en matrices, terminaron por darle forma definitiva al rol de la firma en la industria local.

"Presentamos el diseño y las matrices en SEPyME y obtuvimos la devolución correspondiente", declara Pimentel, para luego agregar que la buena fortuna los llevó a repetir la experiencia con los productos a base de led, la otra tecnología de iluminación en la que Wega Lighting se especializa. "Empezamos el año pasado fabricando embutidos led de 20 a 25 W, luego sumamos reflectores led de 50 a 300 W", especifica más tarde, cuando anuncia que "Todos son diseños propios, y los únicos elementos que no son de origen netamente argentino son el led, la óptica y el driver. El resto, todo lo que es disipación e incluso los estudios lumínicos, se desarrolló e implementó acá".

Wega Lighting organiza sus tareas a través de la coordinación de tres áreas de trabajo independientes y complementarias entre sí: áreas comercial, productiva y administrativa. La primera está conformada por un equipo de ventas dedicado estrechar lazos con

Ignacio Pimentel, gerente general de Wega Lighting

empresas, colocadores y distribuidores; la segunda está dividida en dos subáreas: técnica y operativa. El área técnica es en donde se analizan y desarrollan los productos y el área operativa se encarga de la producción y ensamble de piezas de los equipos. Por último, el sector administrativo en la actualidad es responsabilidad de otra empresa que presta todo el servicio de *back office*.

Respecto a lugar físico, una nave industrial de 1.500 metros cuadrados está pronta a albergar todas las actividades de Wega Lighting. 800 están distribuidos en dos plantas y destinados a oficinas y a un *showroom* con todos los productos y soluciones que ofrece la firma. Los restantes 700 hospedarán a la líneas de producción y depósito.

Inducción electromagnética y led: las dos tecnologías de Wega Lighting

“Nuestro proceso de aprendizaje nos llevó a saber que la inducción electromagnética es un muy buen producto para naves industriales”, explica Miguetti. La tecnología de inducción electromagnética presenta los mismos beneficios que el led respecto de la vida útil y el consumo energético; suma, además, que se brinda a un costo más competitivo. “Lo que ofrecemos con inducción electromagnética son campanas para naves industriales y reflectores para exterior”, relata Pimentel.

La elección no es azarosa. Según estudios realizados por la empresa, y que Miguetti tuvo la gentileza de explicar durante la conversación con *Luminotecnia*, en espacios en donde las personas deban dirigir sus miradas hacia los techos, por ejemplo, operarios clarquistas en depósitos y naves industriales en general, muchas tecnologías (como el led) deslumbran. Como contrapartida, la inducción electromagnética es mucho más amigable al ojo humano, en rigor, es la que más se asemeja a la iluminación solar natural, y por ende las personas se sienten más cómodas.

Respecto del led, sí se presenta como una opción casi inmejorable para otros espacios. “Es multiuso” llega a sostener Pimentel cuando intenta describir la cantidad de aplicaciones que permite esta nueva tecnología. Wega Lighting ofrece iluminación led para oficinas en forma tradicional, de paneles y embutidos. Además, artefactos para iluminación exterior, y también, algunos atisbos para incursionar en la iluminación pública. “Según la potencia que se le

dé al led, se pueden desarrollar soluciones para todo tipo de lugares: playas de carga, caminos, estacionamientos”, agrega Miguetti.

Durante 2015, Wega Lighting cumplió su meta: pudo desarrollar proyectores led de producción propia, y actualmente está trabajando en miras a la iluminación pública. Asimismo, un lanzamiento próximo que seguramente movilizará al mercado es una artefacto led multiuso: se presentará de 72 a 200 W, con una potencia de tecnología avanzada de 130 lúmenes por watt y con drivers dimerizables.

De más está decir que todos los productos están certificados por seguridad eléctrica y homologados como corresponde según la normativa.

Preventa, venta y posventa

“Nuestro valor agregado es ofrecer los servicios de preventa, venta y posventa, es donde la gente se siente cómoda”, explica Pimentel y agrega que “El hecho de estar disponibles tanto en la preventa como en la posventa y solucionarle problemas a la gente de mantenimiento es un valor agregado”.

La comercialización de los productos de Wega Lighting está a cargo de un equipo de vendedores que visita tanto empresas como distribuidores. En vías de desarrollo, los canales explorados hasta ahora, y con éxito, son: industrias, ya sea por contacto directo o a través de un encargado de obra, tanto como mayoristas de iluminación. Para estos últimos, por ejemplo, la firma ha organizado capacitaciones para que se conozcan los productos, sobre todo, para llegar de su mano al interior del país. “Nuestro objetivo es llegar a ser considerados por los especificadores, que piensen solo en nosotros cuando deban ocuparse de iluminar una nave industrial, y vayan a buscar nuestros productos por los canales más convenientes”, explica Pimentel. “Somos muy respetuosos del canal de comercialización, en cada lugar al que vamos, asistimos al instalador o distribuidor, buscamos asociarnos a ellos para llevar un proyecto adelante”, aclara finalmente Miguetti.❖

