

Crexel: 30 años de energía asegurada

Crexel
www.crexel.com.ar

“En la ciudad de Buenos Aires. A los 11 días del mes de diciembre de 1987” son las primeras palabras del contrato constitutivo de la empresa *Crexel*, que pronto celebra sus treinta años de actividad ininterrumpida. Se trata de un “gran logro” para una PyME, según afirmó su director, Hugo Elisei, y adhirió su hijo y socio apoderado Pablo, durante una entrevista que *Ingeniería Eléctrica* les hizo a ambos en sus oficinas.

La empresa se alza hoy como un referente en el mercado de las unidades ininterrumpibles de energía (UPS). Se afianzó en el rubro gracias a convertirse en la representante exclusiva de la marca italiana *Siel*, allá por la década de 1990. Hoy en día, con una amplia cartera de clientes, atiende el mercado industrial y de telecomunicaciones con UPS específicas para cada caso y muy valoradas por el mercado, acompañándolo de un servicio técnico de posventa y asistencia técnica que vale destacar.

Durante nuestra entrevista, los empresarios nos contaron qué tipo de actividades realiza *Crexel*, pero también qué tipo de ventajas tecnológicas presentan los equipos que ofrecen al mercado. Esto nos demostró el crecimiento protagonizado durante los años en actividad, plasmado, además, en el nuevo edificio que los cobija, adonde se mudaron en 2016: “Hace un año nos instalamos aquí, son más de seiscientos metros cuadrados (600 m²) en donde concentramos oficinas técnicas, oficinas comerciales, laboratorio y depósito. Además, conservamos otro depósito más pequeño de cuatrocientos metros”, dijo Hugo, y luego, comenzó la entrevista.

¿A qué se dedica *Crexel*?

Hugo Elisei.— *Crexel se dedica a la solución de problemas de energía con UPS, básicamente la gama de alta potencia, de equipos trifásicos para emprendimientos de envergadura. Si bien trabajamos alguna línea de equipos más chicos, son más con un fin complementario. No vendemos ningún equipo menor a 3 kVA (tres kilovolt-amperes), salvo algún pedido especial.*

Pablo Elisei.— *El mercado argentino de UPS oscila entre 25 y 30 millones de dólares FOB en total por año, de los cuales aproximadamente la mitad son equipos monofásicos, en su mayoría off line. Ese segmento no lo trabajamos. Nosotros solo vendemos UPS on line doble conversión de 3 kVA en adelante. La línea monofásica que trabajamos es de 3 a 10 kVA, estos se pueden poner en paralelo para aumentar la potencia y se pueden instalar en forma convencional o en un rack, así como los modulares para espacios reducidos. Con Kstar cubrimos ese segmento de mercado. Luego, está la línea intermedia, que va de 10 a 50 kVA, que no llega a ser alta potencia, en general son equipos de tipo*



informático. Para esos consumos, ofrecemos otra línea, también de Kstar, y por supuesto también tenemos toda la gama de Siel de Italia.

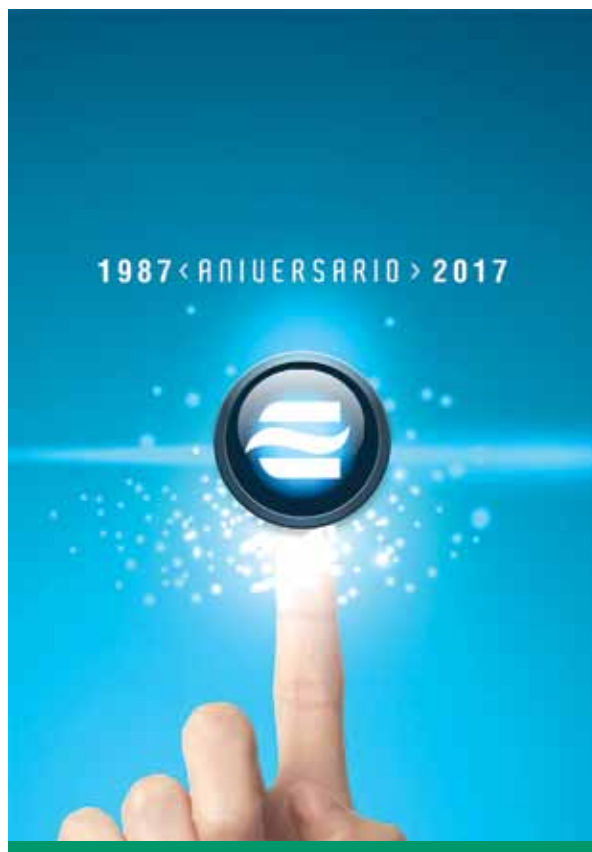
¿Cuáles son las marcas con las que trabajan? ¿Qué las diferencia?

Hugo Elisei.— Siel siempre estuvo junto a Crexel, y con ella cubrimos a los equipos industriales y de energía fotovoltaica. Para el otro segmento de tipo informático para data centers, telecomunicaciones, etcétera, trabajamos según el requerimiento con Siel o Kstar, y probablemente en el curso de este año incorporemos además una nueva marca de primera línea mundial.

Pablo Elisei.— Los UPS informáticos son diferentes de los industriales. Si se usa uno de tipo informático para alimentar a la industria, puede fallar. Además, cada fabricante ofrece distintas tecnologías según el segmento, dependiendo del caso es más apta una u otra. Por ejemplo, en los hospitales y los aeropuertos siempre colocamos equipos de tipo industrial con un transformador de aislación galvánica integrado porque son más robustos y capaces de soportar las peores condiciones; en cambio, para informática, es más adecuado un UPS convencional, o mejor aún, un sistema modular que permite aumentar la potencia adicionando módulos y maximizando la confiabilidad.

¿Cuáles son las tareas que realiza Crexel?

Hugo Elisei.— Crexel importa el UPS propiamente dicho. Una vez que llega a Argentina, le hacemos pruebas locales y le agregamos los sistemas complementarios como son las baterías, los racks, el soporte, las canalizaciones eléctricas. Luego, realizamos la puesta en marcha de los equipos en las obras. Después, con equipos industriales de alta potencia, principalmente comienza nuestro servicio posventa: 24 horas, los 365



días del año. Cuando proveemos un equipo de cierto porte, siempre le ofrecemos al cliente la cantidad de técnicos que considera necesaria para el soporte.

Pablo Elisei.— Muchas veces el jefe de obra acuerda la adquisición de UPS en última instancia y no tiene en cuenta los requerimientos y necesidades del UPS, por eso, si no se trabaja desde antes, pueden ocurrir errores. Por ejemplo, en general los equipos Siel requieren espacios laterales y detrás para ciertas tareas de mantenimiento.

Hugo Elisei.— Un UPS requiere un espacio para mantenimiento y un espacio para evacuar el aire caliente de modo tal que no afecte el funcionamiento de las baterías. Estas y otras cuestiones las manejamos con el integrador, para que el diagrama de la sala de UPS quede adecuadamente hecho.

Pablo Elisei.— Previo a la instalación y posicionamiento del UPS, tanto la canalización y cableado en general los hace el integrador o nosotros según se acuerda en cada caso. Nosotros proveemos el equipamiento y lo ponemos en marcha. Después viene el servicio de mantenimiento, con visitas periódicas preventivas acordadas con el usuario.

Hugo Elisei.— Contamos con un sector especialmente dedicado a coordinar las visitas por mantenimiento, porque lleva mucho trabajo y complejidad. Cada cliente tiene sus requisitos particulares, horarios de acceso, etc., y atendemos más de cincuenta clientes con abonos, en algunos de ellos, de muchos UPS de alta potencia.

¿Cuáles son los sectores en los que la empresa tiene más presencia? ¿Pueden mencionar algunas de las obras más importantes de los últimos años?

Pablo Elisei.— Los sectores en los que tenemos más presencia son el segmento de las telecomunicaciones,



el segmento aeroportuario y el área gubernamental en todas sus disciplinas. En los últimos años, incurrimos mucho en el mundo de las UPS modulares, especialmente para informática en data centers. También tenemos muchos UPS para consumos hospitalarios, para los aeropuertos, donde mantenemos la línea industrial de Siel. Asimismo en empresas de Buenos Aires y el interior, de cable e internet.

Hugo Elisei.— Trabajamos mucho con aeropuertos de Aeropuertos Argentina 2000. Además, como obras importantes, podemos mencionar el Hipódromo de Palermo, también ANSES. ANSES renovó todo el centro de cómputos, incluyendo los UPS y la obra eléctrica. Desde ahí se manejan todos planes de acción, es uno de los centros de datos más importantes del país.

Pablo Elisei.— Tenían una estructura que había quedado chica en cuanto a protección eléctrica y ahora fue equipada por nosotros.

¿Capacitación?

Pablo Elisei.— A los clientes les damos una capacitación necesaria para que sepan leer e interpretar las alarmas y los registros del equipo y actuar rápidamente ante una emergencia.

Hugo Elisei.— A Aeropuertos Argentina 2000, una vez al año le damos un curso de capacitación genérico sobre UPS que invita a los responsables de distintos sitios del país, independientemente de que tengan o no nuestros equipos.

Pablo Elisei.— Brindamos capacitación hacia el cliente, pero también hay mucho trabajo de capacitación de nuestro personal. Recibimos capacitación en nuestras oficinas y también en origen. Viajamos nosotros a cursos programados principalmente Europa y Brasil y también recibimos a sus especialistas en apoyo a proyectos especiales o complementar la capacitación local.

¿Qué se puede decir respecto de la tecnología de los equipos ofrecidos por Crexel?

Hugo Elisei.— La tecnología de Siel es muy robusta, con componentes sobredimensionados. Hay equipos de Siel que hasta soportaron agua por filtraciones del

techo, otros que soportaron temperaturas muy elevadas porque se apagaron los acondicionadores de aires.

Pablo Elisei.— Para el área de UPS informáticos, comenzaron a preferenciarse los UPS transformer-less (sin transformador, modulares), que son de alta frecuencia y operan electrónicamente, lo cual permite mayor rendimiento, mejores valores de distorsión armónica, mejores valores de factor de potencia. Esto implica que en un espacio más reducido se puede concentrar más energía y ser más eficiente.

Hugo Elisei.— En muy poco tiempo, la tecnología cambió de módulos centralizado a descentralizado; de factor de potencia de 0,8 o 0,9 a 1. Es muy vertiginoso, y estamos actualizados en un proceso permanente.

¿Cuáles son las principales ventajas de la tecnología modular?

Pablo Elisei.— Cuando la tecnología modular es descentralizada, cada módulo es un UPS en sí mismo, con rectificador, inversor, cargador de baterías y todo el sistema lógico que lo comanda; o sea que, aun fallando la lógica del gabinete, los consumos soportados por los módulos de estas características no se ven afectados. Por ejemplo, si cinco módulos de 20 kVA cada uno conforman un gran equipo de 100 kVA, la redundancia se logra con solo un módulo más de 20 kVA, no con uno de 100, porque si algo falla, fallan solamente 20 kVA. La ventaja del UPS descentralizado es que se pueden repartir los puntos de falla entre los módulos. Como novedad, hoy ya podemos ofrecer UPS con módulos de 50 kW, en un mismo gabinete de 600 kW, que además se pueden colocar hasta cuatro en paralelo, es decir, podemos colocar hasta 2.400 kW con una sola instalación.

Hugo Elisei.— Es importante volver a destacar que la tecnología modular es sobre todo indicada para instalar en centros de datos, en lugares donde el espacio es un problema importante y económicamente preponderante. Para industria, son convenientes equipos más robustos, de mayor peso y tamaño como se dijo antes.

Pablo Elisei.— Puedo agregar que los UPS modulares se arman como si fuesen bloques y los sistemas de aire acondicionado de precisión se manejan por pasillos



de aire frío y aire caliente, por lo que no solo optimizan el espacio, sino que optimizan en acondicionamiento de aire y temperatura de la sala. No hay nada mejor que eso, es lo más eficiente que se puede lograr.

¿Cuáles son los proyectos a futuro?

Hugo Elisei.— Esperamos seguir creciendo con lo que hacemos. Estamos proyectando mayor participación en el mercado fotovoltaico porque las empresas que trabajan con UPS también trabajan con la electrónica de inversores fotovoltaicos. En el caso de Siel, inversores de alta potencia, en el caso de Kstar, inversores de alta o de baja potencia. En este momento, estamos calificando y conociendo a los proveedores y ventajas de aplicación de cada producto, y ya hemos tenido avances con varios de nuestros clientes. Creo que es uno de los segmentos del mercado que va a ser explosivo en su crecimiento en el corto plazo.



Pablo Elisei.— También estamos implementando un sistema de gestión informatizado que abarca desde el control de stock hasta el soporte técnico, y permitirá reemplazar también la gestión contable, porque hasta hace quince o veinte años atrás, el parque instalado de UPS era menor a lo que tenemos ahora, y hoy en día se diversificó mucho. Además, la tecnología cambia permanentemente, hay más variedad de repuestos, prestaciones y de información.

Hugo Elisei.— Por otro lado, respecto de los productos, creo que un cambio grande se va a dar cuando se expandan las baterías de litio, que tienen muchísimas ventajas en cuanto a volumen, capacidad, tiempo de carga. Porque, además, no son tan sensibles a las temperaturas, entonces un UPS con baterías de litio será energéticamente más eficiente porque ya no existirá la misma criticidad por la temperatura ambiente de la sala donde está la batería, no habrá que colocar acondicionadores de aire de alta capacidad, y eso en el largo plazo genera menos gasto de mantenimiento y ahorro energético también.

¿Cómo ha sido el crecimiento a lo largo de estos años?

Hugo Elisei.— El crecimiento ha sido difícil porque el mercado es muy variable. Para una empresa PyME como la nuestra implica un esfuerzo muy severo. Pese a eso, trabajamos satisfactoriamente con grandes empresas, clientes importantes y siempre sostuvimos un crecimiento permanente pese a los vaivenes y cambios de nuestro mercado.

¿A qué adjudican el crecimiento de la empresa?

Pablo Elisei.— Hacemos las cosas con cuidado, selectivamente, apuntando a clientes que nos representen seguridad, permanencia, profesionalidad.

Hugo Elisei.— Ganamos confianza y considero que es un logro haber llegado tantos años siempre avanzando. ■