



cristian.morgali@trane.com

Cristián Morgali



Aglutinadora de marcas y empresas para diferentes aplicaciones, Ingersoll cuenta entre sus productos con cerraduras mecánicas y electromecánicas para satisfacer las necesidades de los más diversos mercados. Contamos aquí sobre la actualidad y los proyectos de la empresa en nuestra región.

Ingersoll Rand es un conglomerado industrial de unos 60 mil empleados que ofrece soluciones a través de sus diversas divisiones de productos y tecnologías. Desde hace unos años, la empresa se reinventó a sí misma convirtiéndose en una multimarca de productos y servicios para usuarios de todo el mundo. Una de las divisiones de la firma está dedicada a la tecnología de seguridad, enfocada específicamente en cerraduras y barreras físicas para el control de accesos.

Parte de la empresa, por ejemplo, es la marca Schlage, reconocida en todo el mundo como la pionera en el desarrollo de nuevas cerraduras como la de cinco puntas.

Enfocada inicialmente en soluciones mecánicas, la compañía comenzó a desarrollar tecnología electromecánica, como lo describe *Cristián Morgali*, su Consultor de Ventas para el Cono Sur: "En la medida que evolucionó en el mercado, la empresa fue adquiriendo otras marcas y no solo en la parte mecánica sino también electromecánica. El área mecánica era muy fuerte por un lado, en el desarrollo de llaves, cerradura o barras antipánico. Por otro lado, agregando el componente electrónico, se dotaba al producto de inteligencia agregada, con lo cual combinamos ambos mundos".

El verdadero impedimento para el ingreso o egreso no autorizado a un lugar es, sin dudas, la traba física. "Lo mecánico es en definitiva lo que impide el paso o acceso a un lugar y también lo que permite salir a las personas en caso de un incidente –explica *Morgali*-. Así por ejemplo, a la barra de pánico tradicional le agregamos la conexión con parte electrónica, con lo cual logramos integrarla a los sistemas de incendio, por ejemplo. Hoy contamos con cerraduras mecánicas con funciones electrónicas incorporadas, tanto para el sector residencial como

el industrial. Hay una interacción entre los sistemas mecánicos y electrónicos".

"Un ejemplo claro es el CCTV: a través de un sistema de estas características uno puede ver lo que está pasando pero no puede impedirlo, como un acceso o egreso no autorizado. La única manera de lograrlo es a través de una barrera física. Si a esa barrera le agregamos inteligencia, entonces sí tendremos una auténtica solución de seguridad", concluye.

"Hoy la necesidad de seguridad hace que un solo sistema no sea suficiente. Por eso, si integramos una solución mecánica, como una cerradura, con una electrónica, como el control de accesos, tendremos una solución ideal para todo tipo de aplicaciones"

- ¿Qué grado de integración puede lograrse con este tipo de soluciones?

- Hay cerraduras que, dependiendo del nivel de seguridad requerido, pueden ser integradas a soluciones preexistentes. Nuestra empresa ofrece cerraduras stand alone, por ejemplo, que pueden funcionar perfectamente en un pequeño comercio o en una casa, ya que no dependen de un sistema asociado para cumplir con su función. Pero también existen modelos que pueden actuar a través de un cableado o a través de IP, sea por cable o por comunicación inalámbrica para integrarse a un sistema preexistente. Son soluciones muy flexibles.

- ¿En cuánto influyen tecnologías como el IP, por ejemplo?

- Cuando se trata de tecnología inalámbrica no se usa la frecuencia de WiFi sino la banda de 900Mhz. Buscamos con

esa frecuencia un menor consumo de energía, aunque eso limite el envío de información. Esa información, en el caso de la cerradura, no es tan importante en volumen, por lo que funciona perfectamente. Es sin dudas un avance importante, que permite lograr soluciones estéticas que antes estaban vedadas.

- ¿Cómo ven nuestro mercado como consumidor de estas soluciones?

- El mercado argentino es comparable con el chileno. Acá hay todavía una sensación de CCTV muy fuerte pero no tanto foco en lo que es accesos. Recién ahora se está comenzando a tener conciencia de lo que significa la barrera física y están comenzando a establecerse procedimientos que incluyen este tipo de herramientas. Hay un crecimiento sostenido, en general, aunque falta mucho camino por recorrer y tecnología asociadas a soluciones por desarrollar.

- ¿Cuáles son las perspectivas de crecimiento?

- Realmente las mejores. Todo el Cono sur del continente ofrece perspectivas interesantes, como el mercado peruano, por ejemplo, que está creciendo mucho en lo que es control de accesos e implementando soluciones tanto mecánicas como electromecánicas. También Chile y Argentina crecen de manera sostenida. El gran salto todavía está por darse y eso se logrará cuando las partes involucradas en el diseño y construcción de un nuevo edificio –sea cual fuere su destino– comiencen a dialogar de manera fluida con quienes luego deben proveer la seguridad. Ya se está viendo una interacción cada vez más fluida, donde el arquitecto directamente delega en el integrador el diseño del sistema de seguridad que luego será implementado. En la medida en que ese diálogo se acentúe, entonces las posibilidades de crecimiento se verán potenciadas. ■