

ASCENSORES, HOMELIFTS Y SALVAESCALERAS

PREPARADOS PARA LOS DESAFÍOS

En un momento decisivo, en términos generales, el sector del transporte vertical presenta una doble oportunidad. Por un lado, se encuentra con la edificación residencial de nueva construcción, que reclama modelos más eficientes, conectados y orientados al usuario; y, por otro, con un parque residencial envejecido que precisa, en términos de accesibilidad, seguridad y eficiencia energética, de una urgente actualización. En este contexto las soluciones como plataformas, homelifts y salvaescaleras adquieren un papel relevante en la edificación, a fin de derribar las barreras arquitectónicas todavía existentes en una buena parte de nuestros edificios.

A su vez, aunque la carestía de mano de obra es un problema fehaciente, como ocurre en todo el sector construcción, las empresas se esfuerzan en la colaboración con prescriptores y promotores a fin de adaptar sus sistemas a los distintos perfiles de usuario, diseñando soluciones accesibles, eficientes y alineadas con los estándares actuales de calidad arquitectónica, en un contexto de edificios inteligentes donde el ascensor interactúa con el usuario. A todo ello la construcción industrializada también va cobrando su importancia y, tanto fabricantes como arquitectos -junto a las empresas especializadas en industrialización-, comienzan a plantear la integración de los sistemas de elevación desde las fases más tempranas del proyecto.

Para la redacción de este reportaje hemos contado con la colaboración de importantes empresas del sector que, dándonos sus valoraciones sobre las preguntas que les hemos formulado, nos transmiten el pulso de un sector maduro y sobradamente preparado para los desafíos que se nos presentan. Estas son: OTIS ESPAÑA, TK ELEVATOR, MP ASCENSORES, KONE, FAIN ASCENSORES, HIDRAL, ASCENSORES EXCELSIOR, GMV EUROLIFT, CIBES LIFT y la asociación FEDEEA -Federación Empresarial Española de Ascensores-. A todos ellos, nuestro más sincero agradecimiento por compartir con nuestros lectores la realidad que están viviendo.

ASCENSORES, HOMELIFTS Y SALVAESCALERAS

PREPARADOS PARA LOS DESAFÍOS

En un momento decisivo, en términos generales, el sector del transporte vertical presenta una doble oportunidad. Por un lado, se encuentra con la edificación residencial de nueva construcción, que reclama modelos más eficientes, conectados y orientados al usuario; y, por otro, con un parque residencial envejecido que precisa, en términos de accesibilidad, seguridad y eficiencia energética, de una urgente actualización. En este contexto las soluciones como plataformas, homelifts y salvaescaleras adquieren un papel relevante en la edificación, a fin de derribar las barreras arquitectónicas todavía existentes en una buena parte de nuestros edificios.

A su vez, aunque la carestía de mano de obra es un problema fehaciente, como ocurre en todo el sector construcción, las empresas se esfuerzan en la colaboración con prescriptores y promotores a fin de adaptar sus sistemas a los distintos perfiles de usuario, diseñando soluciones accesibles, eficientes y alineadas con los estándares actuales de calidad arquitectónica, en un contexto de edificios inteligentes donde el ascensor interactúa con el usuario. A todo ello la construcción industrializada también va cobrando su importancia y, tanto fabricantes como arquitectos -junto a las empresas especializadas en industrialización-, comienzan a plantear la integración de los sistemas de elevación desde las fases más tempranas del proyecto.

Para la redacción de este reportaje hemos contado con la colaboración de importantes empresas del sector que, dándonos sus valoraciones sobre las preguntas que les hemos formulado, nos transmiten el pulso de un sector maduro y sobradamente preparado para los desafíos que se nos presentan. Estas son: OTIS ESPAÑA, TK ELEVATOR, MP ASCENSORES, KONE, FAIN ASCENSORES, HIDRAL, ASCENSORES EXCELSIOR, GMV EUROLIFT, CIBES LIFT y la asociación FEDEEA -Federación Empresarial Española de Ascensores-. A todos ellos, nuestro más sincero agradecimiento por compartir con nuestros lectores la realidad que están viviendo.



Foto: MP ASCENSORES

El ascensor, tradicionalmente concebido como un mero sistema de transporte vertical, ya se viene cobrando todo el protagonismo que merece su I+D+i; y ahora, fruto de esta innovación, no solo es capaz de mejorar la calidad de vida de su usuario, que encuentran en él conectividad, digitalización, confort y seguridad, sino que también está haciendo posible una mayor optimización de los consumos energéticos, todo ello en un entorno más sostenible en línea con los compromisos por la descarbonización.

Frente al nuevo paradigma en el que nos hallamos, la digitalización en el sector de la elevación es ya una realidad en donde la integración de tecnologías (IoT) y el análisis de Big Data permite que los equipos actúen de manera inteligentes dentro del edificio, facilitando el paso hacia un modelo predictivo frente a las averías, de mayor eficiencia en la gestión del tráfico vertical y una notable mejoría en la reducción de los tiempos de espera.

Mientras tanto, el mercado residencial presenta una clara dualidad: por un lado, la nueva edificación avanza, aunque sea de una forma contenida condicionada por los costes y la financiación; y, por otro, la rehabilitación del parque existente se ha

convertido en una prioridad para los fabricantes, que observan cómo la modernización de una buena parte del parque de ascensores existente se hace necesaria.

Además, la accesibilidad universal es ya una necesidad real y urgente, motivo por el que las soluciones de elevación están tomando un especial protagonismo en el entorno residencial, a fin de eliminar barreras que dificulten la autonomía y la movilidad de las personas. También la construcción industrializada está en el punto de mira de los fabricantes, que buscan la integración de sus equipos desde las fases tempranas del proyecto.

Por otro lado, la escasez de técnicos precisa reforzar la cualificación de nuevos profesionales; para ello el sector reclama que las administraciones públicas se involucren para hacer crecer el número de alumnos que opten por la Formación Profesional -estudiantes de electromecánica, electricidad, mecánica, mantenimiento avanzado de equipos...- que vayan cubriendo las vacantes de los especialistas que se jubilan.

A todo ello se suma la exigencia de un marco normativo -en lo que se refiere a seguridad, eficiencia y sostenibilidad- que actúa como palanca para acelerar la modernización del parque instalado; una regulación que no debe entenderse como un freno, sino como una herramienta de impulso hacia la calidad, la confianza y el bienestar de los usuarios; aunque también sería deseable avanzar en lo referente a la financiación, la fiscalidad y el crédito, para que la modernización deje de percibirse como un coste, y pase a considerarse como una inversión patrimonial, social y energética. Pero vayamos por partes conociendo la opinión de los fabricantes y su asociación principal.

Panorama del sector: Obra nueva y rehabilitación

En el marco de la construcción de edificios inteligentes la digitalización, así como la conectividad, todo ello bajo el paraguas de la sostenibilidad y la innovación en eficiencia energética, ha concentrado las inversiones y el esfuerzo competitivo de los fabricantes de elevación, cada día más consciente del papel que vienen desempeñando como activo estratégico en la edificación. ¿Cómo considera el panorama que se nos presenta, en cuanto al crecimiento de la edificación residencial y el parque envejecido de viviendas por rehabilitar? ¿cuál es la apuesta de su empresa en cada uno de estos nichos?

Desde la sede para España de la emblemática multinacional OTIS, comienzan por señalarnos que “el panorama que se nos presenta es claramente dual. Por un lado, la nueva edificación avanza hacia modelos más eficientes, conectados y sostenibles. Por otro, España cuenta con un parque residencial envejecido que plantea importantes retos en materia de accesibilidad y adaptación. Según nuestro informe “Más allá del ascensor. Movilidad accesible y barreras en edificios y viviendas”, elaborado en colaboración con Ilunion Accesibilidad la antigüedad de los edificios es uno de los factores que más condiciona la accesibilidad, y las mayores barreras se concentran precisamente en los bloques residenciales más antiguos. Incluso en edificios relativamente recientes, construidos



Foto:TK ELEVATOR

después de 2010, casi un 10 % se perciben todavía como no accesibles.

Nuestra apuesta pasa por acompañar el crecimiento de la nueva edificación con soluciones de elevación digitalizadas y energéticamente eficientes, como por ejemplo nuestro sistema ReGen™ que recupera energía y la devuelve al edificio, y al mismo tiempo impulsar la rehabilitación del parque existente mediante la modernización de ascensores y la implantación de soluciones adaptadas a edificios con limitaciones constructivas. Tenemos además soluciones como nuestro Arise MOD, que nos permiten la modernización por fases, adaptándonos a lo que los clientes necesitan, tanto desde el punto de vista del producto como económicamente”, concluyen.

“El mercado residencial presenta una clara dualidad -se suma a la opinión Teresa Chomón, Directora de Nuevas Instalaciones de TK Elevator-. Mientras la nueva edificación avanza de forma contenida y muy condicionada por los costes y la financiación, la rehabilitación del parque existente se ha convertido en una prioridad estructural. España cuenta con uno de los parques de ascensores más numerosos de Europa, pero también con uno de los más envejecidos. Además, hay millones de personas que aún viven en edificios sin ascensor, lo que limita directamente su autonomía y calidad de vida. Por tanto, ha dejado de ser un elemento accesorio para convertirse en un activo estratégico del edificio.

En obra nueva, la apuesta de la compañía se centra en nuestro ascensor EOX, una solución digital, conectada, energéticamente eficiente y preparado para integrarse desde las fases iniciales del diseño arquitectónico, contribuyendo a edificios más sostenibles y con mayor valor a largo plazo.

En el ámbito de la rehabilitación, la prioridad es evidente: modernizar el parque de ascensores existente, mejorar la accesibilidad y dotar de ascensor a aquellos edificios que aún no cuentan con él. Todo ello, además, reduciendo el consumo energético mediante soluciones específicamente diseñadas para inmuebles con importantes limitaciones técnicas. La instalación de ascensores en edificios que carecen de ellos se ha convertido en un nicho estratégico, que

concentra una parte creciente de la inversión y del esfuerzo competitivo del sector. Su impacto es profundo: transforma la calidad de vida de los residentes, mejora la cohesión urbana, revaloriza las viviendas y contribuye a un entorno más inclusivo y sostenible. Por todo ello, se ha consolidado como uno de los ejes prioritarios en la regeneración del tejido urbano y en la respuesta a los retos sociales y ambientales actuales”.

Por su parte Iván Marín, Responsable de Producto de MP Ascensores, añade: “El panorama actual ofrece una gran oportunidad y responsabilidad estratégica. Por un lado, el sector de la edificación de obra nueva exige soluciones de movilidad eficientes, seguras y adaptadas a los nuevos requerimientos en eficiencia energética y digitalización. Por otro lado, un parque residencial envejecido, con millones de viviendas sin accesibilidad, demanda una fuerte apuesta por la rehabilitación de edificios, especialmente cuando la accesibilidad total se convierte en un factor clave de calidad de vida para una población cada vez más longeva.

En MP Ascensores hemos orientado nuestra propuesta de valor precisamente a responder a estos dos retos. Para obra nueva y edificios existentes, nuestros ascensores MP GO y MP GO 200x combinan eficiencia energética con conectividad y adaptabilidad técnica: su diseño ecoeficiente con iluminación LED, modos stand-by y tecnología gearless con certificación energética clase A respalda edificios sostenibles y reduce consumo sin renunciar al confort ni a la fiabilidad. Además, incorporan nuestros sistemas digitales que permiten monitorización en tiempo real y mantenimiento predictivo, preparándolos para integrarse en edificios inteligentes.

Respecto al parque envejecido y su rehabilitación, somos líderes en soluciones a medida que abordan los retos de la accesibilidad y la integración en huecos complicados, apoyadas por herramientas técnicas avanzadas y soporte integral en el proyecto. También apostamos por la modernización de ascensores existentes con programas que mejoran la eficiencia energética, la seguridad y conectividad de equipos antiguos, alargando su vida útil y reforzando la sostenibilidad. En este sentido, recientemente hemos lanzado nuestro nuevo modelo de ascensor MP Flex 200 que ofrece cabinas más grandes en huecos reducidos, habituales en este tipo de edificios”, termina por comentarnos Iván Marín.

“El panorama actual presenta una doble oportunidad para el sector del transporte vertical -coinciden desde KONE, otro de los grandes del sector-. Por un lado, la edificación residencial de nueva construcción avanza hacia modelos más eficientes, conectados y orientados al usuario, donde la movilidad vertical se concibe desde el inicio como parte del ecosistema del edificio inteligente. Por otro, España cuenta con un parque residencial envejecido que requiere una actualización urgente en términos de accesibilidad, seguridad y eficiencia energética.

Desde KONE entendemos que estos dos ámbitos necesitan desarrollarse mediante enfoques distintos, pero claramente complementarios. En obra nueva apostamos por soluciones nativamente digitales y conectadas, diseñadas para integrarse con otros sistemas del edificio y contribuir activamente a la eficiencia energética y a una gestión más eficiente del flujo de personas. Modelos como MonoSpace® 4DX o MonoSpace® 100 DX -diseñado para el sector residencial- incorporan conectividad



HIDRAL

WORLDWIDE LIFTING SOLUTIONS



**SOLUCIONES GLOBALES
PARA LA ELEVACIÓN
DE PERSONAS Y CARGAS**

Descubre nuestra completa gama de soluciones en la web

hidral.com



de serie y una reducción significativa del consumo energético y de la huella de carbono a lo largo de su ciclo de vida.

En el ámbito de la rehabilitación, nuestra prioridad es la modernización inteligente del parque instalado. Mediante soluciones modulares, conectividad IoT y servicios de monitorización remota y mantenimiento predictivo, es posible mejorar de forma sustancial las prestaciones del ascensor en seguridad, accesibilidad y eficiencia, sin necesidad de intervenciones estructurales complejas. Este enfoque resulta clave para acelerar la transformación del parque edificatorio existente y alinearlos con los objetivos de sostenibilidad y descarbonización”.

Juan Garay, Director del Dpto. Comercial y Marketing de HLDRAL, precisa en este sentido que “el escenario actual combina dos vectores de crecimiento muy claros: la obra nueva residencial, cada vez más orientada a edificios inteligentes y eficientes, y la rehabilitación de un parque de viviendas envejecido que demanda soluciones reales de accesibilidad y modernización.

En obra nueva, el ascensor ha pasado de ser un elemento funcional para convertirse en un activo estratégico del edificio. Nuestra apuesta se centra en soluciones compactas, con foso y huida reducidos, que optimizan el espacio y facilitan su integración desde la fase de proyecto. Esta arquitectura aporta flexibilidad al prescriptor, simplifica la ejecución y responde a los estándares actuales de sostenibilidad y eficiencia energética.

En rehabilitación, especialmente en entornos urbanos consolidados, el reto es mayor. Las limitaciones estructurales obligan a soluciones capaces de adaptarse sin grandes intervenciones

<<dejan de ser un elemento secundario para convertirse en una pieza estructural del proyecto, especialmente en procesos de rehabilitación>>

en obra civil. Los equipos diseñados para espacios reducidos permiten instalar ascensores donde antes no era viable, reduciendo plazos, costes e impacto sobre los residentes, y contribuyendo a la revalorización del inmueble.

En ambos ámbitos, el diferencial se refuerza con maniobras adaptativas y conectadas que convierten el ascensor en un activo digital: monitorización, configuración remota y optimización de consumos que mejoran la disponibilidad y la eficiencia. El objetivo es claro: ofrecer al profesional herramientas fiables y evolucionables que preparen los edificios —nuevos o rehabilitados— para un futuro más sostenible y conectado”.

Por su parte Raúl Rufo Soto, Director Adjunto de Fábrica de ASCENSORES EXCELSIOR, asegura que “la edificación residencial se encuentra condicionada por la escasez de suelo en los núcleos urbanos consolidados y por el progresivo desplazamiento de la población hacia áreas periféricas. Esta realidad, unida a la limitación de espacio disponible, está impulsando una edificación cada vez más vertical. Paralelamente, el envejecimiento de la población obliga a replantear el parque residencial existente y las nuevas promociones desde criterios de accesibilidad y habitabilidad a largo plazo.

En este contexto, los sistemas de elevación dejan de ser un elemento secundario para convertirse en una pieza estructural del proyecto arquitectónico, especialmente en procesos de rehabilitación, donde una parte importante de los edificios sigue careciendo de soluciones verticales accesibles.

Desde ASCENSORES EXCELSIOR abordamos tanto la obra nueva como la rehabilitación mediante soluciones de elevación diseñadas específicamente para cada edificio. Nuestra condición de fabricante nos permite adaptarnos a huecos complejos, dimensiones reducidas y condicionantes constructivos existentes, aportando flexibilidad al proyecto y favoreciendo una integración coherente del sistema de elevación en la arquitectura del edificio”, termina por añadir Raúl Rufo.

“El panorama presenta un crecimiento sólido en ambos nichos -también nos aseguran desde GMV Eurolift-. Para la obra nueva, nuestra apuesta es la tecnología Dry Electrónica, que optimiza el consumo energético al no necesitar refrigeración externa del aceite. En cuanto a la rehabilitación, el ascensor hidráulico es imbatible por su capacidad de adaptación a huecos mínimos y estructuras sensibles, permitiendo dotar de accesibilidad a edificios antiguos con un impacto arquitectónico mínimo”.

El Director general de CIBES LIFT, Daniel Iglesias-Ucha, se suma a la opinión colectiva: “El mercado residencial presenta una doble oportunidad. Por un lado, la obra nueva, cada vez

Foto: OTIS



más vinculada a criterios de eficiencia energética, digitalización e industrialización; por otro, un parque envejecido que requiere rehabilitación profunda para adaptarse a estándares actuales de accesibilidad y sostenibilidad. En CIBES LIFT entendemos el ascensor no solo como un elemento funcional, sino como un activo estratégico que aporta valor al inmueble. En vivienda unifamiliar y residencial de gama media-alta, nuestra apuesta se centra en homelifts de diseño sueco, con bajo impacto constructivo, alta eficiencia energética y mínima necesidad de obra civil. Son soluciones especialmente idóneas tanto para proyectos nuevos como para reformas en viviendas consolidadas.

En rehabilitación, ofrecemos sistemas sin foso o con requerimientos estructurales reducidos, lo que facilita su integración en edificios existentes. Además, trabajamos estrechamente con arquitectos, promotores y constructoras para incorporar el sistema de elevación desde fases tempranas, optimizando espacio, costes y eficiencia. Nuestro enfoque combina sostenibilidad, digitalización y diseño. Apostamos por equipos energéticamente eficientes, con materiales de alta calidad y larga vida útil, contribuyendo tanto a la revalorización del inmueble como a la mejora de la experiencia del usuario”, concluye Iglesias-Ucha.

José Carlos Frechilla, de FEEDA -Federación Empresarial Española de Ascensores-, nos señala desde la asociación que dirige: “El escenario combina dos motores: (I) reactivación moderada de la obra nueva y (II) una rehabilitación estructural por envejecimiento del parque y exigencias sociales y legales de accesibilidad/seguridad. En España, desde FEEDA ciframos para 2024 un crecimiento global del +3,99%, con obra nueva +12,87%, pero con unidades vendidas apenas +2%, señal de que el valor crece por mayor complejidad (especialmente en rehabilitación). Además, la rehabilitación ya pesa de forma muy relevante: de 17.128 ascensores vendidos, aproximadamente, 2.400 fueron para edificios existentes (>14%)...”.

Accesibilidad y mercados emergentes

Teniendo en cuenta la coyuntura actual, en la que el envejecimiento de la población ya es una realidad, las carencias de accesibilidad se hacen cada vez más patentes. Para ello se hace necesaria la eliminación de barreras arquitectónicas, algo a lo que contribuyen los ascensores, las escaleras mecánicas y los pasillos rodantes. Ahora bien, tratándose del entorno residencial y en línea de esta búsqueda más inclusiva ¿considera que sistemas de elevación, como son las plataformas, los homelifts y los salvaescaleras, cobrarán el protagonismo que se espera de ellos en los próximos años? ¿Qué se está haciendo desde su empresa por este mercado emergente?

“El envejecimiento y la longevidad de la población está poniendo de manifiesto carencias estructurales en muchos edificios residenciales -nos matizan desde OTIS España-. Más de un tercio de los hogares españoles se encuentran en edificios con problemas de accesibilidad, una situación que afecta especialmente a colectivos vulnerables. En este contexto, soluciones como plataformas, homelifts y salvaescaleras van a adquirir un papel cada vez más relevante, especialmente en aquellos edificios donde



Foto: HIDRAL

es complicado derribar las barreras arquitectónicas existentes. Estos sistemas permiten dar respuestas parciales pero necesarias a situaciones reales, facilitando la autonomía personal y reduciendo el riesgo de aislamiento...”.

En opinión de Teresa Chomón, Directora de Nuevas Instalaciones de TK Elevator: “El envejecimiento de la población y la necesidad de garantizar una vida autónoma han situado la accesibilidad como una prioridad creciente en el entorno residencial. Esta realidad ha sido analizada recientemente en el Informe Retos y oportunidades de la movilidad accesible en España de TK Elevator, que pone de relieve la brecha existente entre el amplio consenso social sobre la importancia de la movilidad accesible y la situación real de muchos edificios.

Tal como destaca el informe Retos y oportunidades de la movilidad accesible en España de TK Elevator, la falta de accesibilidad condiciona de manera significativa la vida de los ciudadanos: más de la mitad modifica sus rutas habituales y un 30% llega a renunciar a ver a familiares o amigos por esta razón. En este escenario, soluciones como plataformas, homelifts y salvaescaleras dejan de ser alternativas puntuales para consolidarse como una respuesta real y eficaz en aquellos edificios y viviendas donde la instalación de un ascensor convencional no es viable, especialmente en procesos de rehabilitación.

Desde TK Elevator se ha actuado en este mercado de forma estructurada, desarrollando soluciones más compactas, seguras y energéticamente eficientes, capaces de adaptarse a espacios reducidos y a edificios con fuertes condicionantes técnicos con proyectos llave en mano. No obstante, cuando las condiciones lo permiten, la instalación de un ascensor



Foto: MP ASCENSORES

continúa siendo la solución más completa y eficaz para garantizar la accesibilidad universal. Por ello, siempre que exista viabilidad técnica, el ascensor debe considerarse la opción preferente en cualquier proceso de rehabilitación”.

“En la situación actual -asegura Iván Marín, de MP Ascensores-, la accesibilidad universal ha dejado de ser una aspiración para convertirse en una necesidad real y urgente. Por ello, las soluciones de elevación están tomando un papel protagonista, especialmente en el entorno residencial. La eliminación de barreras para permitir la autonomía y la movilidad de las personas en sus propios hogares o comunidades está en el centro de la agenda social y urbana.

Desde MP Ascensores hemos anticipado esta situación con un portfolio de soluciones de accesibilidad específico. En nuestra oferta destaca nuestro homelift MP Mobi HOME, diseñado para facilitar la movilidad en viviendas unifamiliares o espacios reducidos, y que ofrece la posibilidad de instalación tanto exterior como interior.

Además, contamos con una gama de plataformas elevadoras verticales y salvaescaleras pensadas para eliminar desniveles y salvar tramos de escaleras en edificios existentes. Estas plataformas cubren diferentes alturas y configuraciones, siempre cumpliendo la normativa vigente y con un enfoque en confort y facilidad de uso para personas con movilidad reducida o en silla de ruedas. Nuestra apuesta estratégica por este mercado emergente va de la mano con la visión de hacer accesible y cómodo cualquier hogar o edificio. Desde la personalización técnica y estética hasta el cumplimiento normativo y la facilidad de integración con estructuras existentes, MP se posiciona como un referente en soluciones inclusivas de elevación para responder a este desafío social”.

Por lo que respecta a KONE, continúan: “Como indicábamos anteriormente, el envejecimiento de la población española sitúa la accesibilidad universal como una prioridad, de hecho, según el INE, el 21% de la población en España tiene más de 64 años. A su vez, de los casi 26 millones de viviendas, únicamente el 0,6% de ellas (154.800) son accesibles y

1,8 millones de personas dependen de otras para salir de sus viviendas a la calle según el Observatorio 2030 del CSCAE. En este contexto, soluciones como plataformas, homelifts y salvaescaleras están llamadas a desempeñar un papel cada vez más relevante, especialmente en edificios y viviendas unifamiliares donde no siempre es viable instalar un ascensor convencional.

Desde KONE abordamos este escenario con una visión centrada en las personas y en facilitar la libertad de movimiento en todas las etapas de la vida. En esta línea, soluciones que permitan dar respuesta a situaciones en las que la instalación de un ascensor tradicional resulta técnicamente compleja o inviable. Por ejemplo, en nuestro caso, KONE Motus es una línea de soluciones diseñadas específicamente para mejorar la accesibilidad en edificios y en viviendas, caracterizado por requerir una intervención mínima en la estructura del inmueble, adaptarse a espacios reducidos y ofrecer una solución eficiente desde el punto de vista técnico y operativo...”.

“No es un mercado en el que FAIN tenga especial foco -añaden por su parte desde la empresa madrileña. Apostamos para residencial por nuestro ascensor ION como mejor solución para el sector residencial”.

El Director del Dpto. Comercial y Marketing de HIDRAL, Juan Garay, añade al respecto: “Desde nuestra compañía, esta realidad nos ha llevado a impulsar Acros como marca vehicular especializada en accesibilidad, con un enfoque claro en la experiencia del usuario, independientemente del fabricante o tecnología de origen. Acros nace para simplificar la toma de decisiones en un mercado que resulta complejo por la diversidad de soluciones, normativas y condicionantes técnicos. Nuestro planteamiento parte de una premisa clara: poner a la persona en el centro, priorizando su autonomía, seguridad y confort por encima del producto. Acros es la apuesta firme de Hidral por impulsar una división independiente dedicada a la accesibilidad, especializada en soluciones verticales de corto y medio recorrido. Su nuevo modelo PH400+ combina integración total en el entorno y versatilidad excepcional, adaptándose incluso a huecos muy reducidos.

En Acros entendemos la accesibilidad como un valor integral. Analizamos cada proyecto de forma personalizada para ofrecer la mejor solución —plataformas, homelifts o salvaescaleras— según el espacio, el uso y las necesidades reales. Así conseguimos resultados a medida tanto en viviendas unifamiliares como en edificios existentes, optimizando cada detalle técnico y estético. Nuestro servicio se basa en un enfoque global que une asesoramiento experto desde las fases iniciales, compatibilidad con múltiples fabricantes y un diseño que se integra naturalmente en cualquier entorno. Creemos que estos sistemas marcarán el futuro de la accesibilidad, contribuyendo a crear hogares y espacios más inclusivos, confortables y alineados con la realidad demográfica actual”.

“Los sistemas de elevación como plataformas elevadoras, homelifts y salvaescaleras están llamados a desempeñar un papel cada vez más relevante en el entorno residencial -asegura Raúl Rufo Soto, Director Adjunto de Fábrica, ASCENSORES EXCELSIOR-. El desarrollo tecnológico actual permite ofrecer soluciones seguras, eficientes y plenamente integradas, capaces de garantizar la movilidad autónoma de personas mayores o con movilidad reducida en prácticamente cualquier edificio.

En edificios existentes, donde las limitaciones espaciales y constructivas condicionan la intervención, estos sistemas se consolidan como herramientas clave para la eliminación de barreras arquitectónicas con un impacto mínimo sobre la estructura y el diseño original.

Desde ASCENSORES EXCELSIOR trabajamos de forma específica en el diseño de soluciones de accesibilidad adaptadas al entorno residencial. Al fabricar a medida, podemos responder con precisión a cada proyecto, ajustando recorridos, dimensiones y soluciones técnicas sin imponer modelos estándar. Esto facilita al arquitecto incorporar la accesibilidad como parte del proyecto, y no como una adaptación posterior”.

Por la que respecta a la opinión de GMV Eurolift “El protagonismo de los homelifts será clave para redefinir la accesibilidad y el confort en la vivienda actual. En GMV lideramos esta tendencia con el Home Lift ZW (Zero Watt). Es un equipo revolucionario capaz de funcionar de forma autónoma mediante placas solares fotovoltaicas o una toma monofásica convencional de 230V. Gracias a sus baterías acumuladoras, ofrece una potencia contratada de "cero vatios", convirtiéndose en la solución más ecológica, inclusiva y eficiente para el entorno residencial moderno, utilizando además fluidos biodegradables”.

Daniel Iglesias-Ucha, Director general de CIBES LIFT, añade por su parte; “El envejecimiento de la población y la transformación de los modelos familiares están impulsando una demanda estructural de accesibilidad en el entorno residencial. En este contexto, plataformas verticales, homelifts y salvaescaleras no son una tendencia coyuntural, sino una necesidad creciente.

En nuestra experiencia, el homelift está adquiriendo un protagonismo especial en viviendas unifamiliares y promociones boutique, no solo por razones de accesibilidad, sino también como elemento de confort y valor patrimonial. Ya no se percibe exclusivamente como una ayuda técnica, sino como una mejora integral de la vivienda.

Desde CIBES LIFT trabajamos en soluciones que combinan accesibilidad universal, diseño y personalización. Ofrecemos múltiples configuraciones estéticas —acabados, cristales, colores y materiales— que permiten integrar el ascensor en proyectos arquitectónicos exigentes, sin renunciar a prestaciones técnicas ni a seguridad.

Además, colaboramos con prescriptores y promotores para adaptar nuestros sistemas a distintos perfiles de usuario: desde familias que planifican su vivienda para el largo plazo hasta proyectos enfocados en senior living o vivienda adaptada. Nuestro compromiso es facilitar soluciones accesibles, eficientes y alineadas con los estándares más actuales de calidad arquitectónica”.

<<la accesibilidad universal ha dejado de ser una aspiración para convertirse en una necesidad real y urgente>>

Con referencia a las buenas expectativas de crecimientos para las plataformas, los homelifts y los salvaescaleras, José Carlos Frechilla, Director de FEEDA, asegura que “sí: por demografía y por déficit de accesibilidad en edificios sin ascensor, estos sistemas ganarán peso, pero con matices. El “gran salto” seguirá viniendo de la instalación en edificios existentes (rehabilitación) y de la modernización, porque ahí está el mayor volumen de usuarios afectados. FEEDA ya constata el crecimiento del nicho en edificios construidos (rehabilitación) y el empuje de la postventa ligado a la ITC.

En paralelo, homelifts/salvaescaleras/plataformas crecerán especialmente en: vivienda unifamiliar, portales de comunidades con limitaciones geométricas, y soluciones temporales o de menor obra. Para que escalen, es clave: simplificar los trámites de licencias, criterios técnicos homogéneos y ayudas públicas “fáciles de ejecutar”; Profesionalizar prescripción e instalación (seguridad, mantenimiento, repuestos).

Las empresas del sector, están empujando este mercado con: Gamas compactas y de baja obra civil, con opciones de conectividad/teleasistencia; Red de instaladores certificados y contratos de mantenimiento adaptados; y asesoría técnica a administradores de fincas y arquitectos para escoger la solución más viable (ascensor vs plataforma vs salvaescaleras) con enfoque de coste total y, sobre todo, cumplimiento normativo (CTE, DB-SUA2, ITC,etc)”, terminan por añadir desde la asociación.

Construcción industrializada: en el punto de mira

Por otra parte, la construcción industrializada parece ser un importante remedio frente al déficit habitacional; no en vano el Ministerio puso en marcha el PERTE de la Industrialización, para impulsar su crecimiento a través de una inversión de 13.000 M. de €. durante los próximos diez años. ¿Qué expectativas han puesto en su empresa frente a esta realidad que ya comienza a cobrar protagonismo? ¿han establecido -o contemplan establecer- alianzas con empresas de industrialización donde sus sistemas de elevación encajen?

Foto: ASCENSORES EXCELSIOR



En opinión de Otis España: La construcción industrializada representa una gran oportunidad para el sector, sobre todo desde el punto de vista de la gran falta de trabajadores que vemos en la industria de la construcción. Desde nuestra perspectiva, es un modelo que encaja con la evolución de la edificación residencial.

Estamos atentos a esta transformación y preparados para adaptar nuestros sistemas de elevación a estos nuevos procesos constructivos. La colaboración con promotores, arquitectos es clave para integrar los ascensores desde fases tempranas del proyecto, asegurando que encajen de forma natural en este tipo de edificaciones”.

“En ese escenario -añade por su parte Iván Marín, Responsable de Producto de MP Ascensores-, los sistemas de elevación se han convertido en una parte estratégica del diseño de edificios desde su concepción. Nuestra experiencia como fabricante con procesos industriales propios nos permite encajar de forma natural en modelos constructivos industrializados. Contamos con ascensores y estructuras modulares diseñadas para facilitar la integración en todo tipo de proyectos. Esta capacidad técnica, unida a la posibilidad de personalización total que caracteriza a MP, resulta especialmente atractiva para este tipo de construcción.

En cuanto a las alianzas, en MP mantenemos una colaboración continua con socios tecnológicos e instituciones académicas. Además, trabajamos con empresas de industrialización para integrar soluciones de elevación eficientes, sostenibles y fácilmente instalables en sus sistemas constructivos. En definitiva, vemos la construcción industrializada como una oportunidad

Foto: CIBES LIFT



<<plataformas elevadoras, homelifts y salvaescaleras están llamados a desempeñar un papel cada vez más relevante en el entorno residencial>>

estratégica para aportar valor desde la movilidad vertical, ayudando a crear edificios más accesibles, eficientes y alineados con las necesidades reales de la sociedad actual”.

Opinión a la que se suma KONE: “La construcción industrializada es crucial para avanzar hacia un modelo edificatorio más eficiente, sostenible y resiliente. Desde KONE valoramos muy positivamente iniciativas como el PERTE de la Industrialización, ya que contribuyen a modernizar el sector, mejorar la productividad y facilitar el cumplimiento de los objetivos de sostenibilidad y descarbonización establecidos a nivel nacional y europeo.

Desde nuestra perspectiva, el transporte vertical debe integrarse desde las fases más tempranas del proyecto industrializado. Por ello, trabajamos en soluciones estandarizadas pero flexibles, capaces de adaptarse a distintos sistemas constructivos y tipologías de edificio, optimizando tanto el espacio como la eficiencia energética. En este proceso, herramientas digitales como los modelos y planos BIM permiten anticipar necesidades técnicas, integrar los sistemas de elevación en el diseño global del edificio y mejorar la coordinación entre disciplinas. En este contexto, desde KONE desarrollamos colaboraciones con promotores, ingenierías y fabricantes vinculados a la industrialización con el objetivo de que los sistemas de elevación se integren de forma natural en este nuevo modelo constructivo y aporten valor desde el diseño hasta la fase de operación del edificio”, concluyen.

“En HIDRAL -interviene su Director del Dpto. Comercial y Marketing de HIDRAL, Juan Garay-, como líder europeo en cuota de mercado en la fabricación de equipos industriales de elevación, afrontamos esta realidad con expectativas claras de crecimiento y con una apuesta decidida por la integración temprana de nuestros sistemas en los proyectos industrializados. La elevación no puede ser un elemento añadido al final del proceso; debe formar parte del diseño desde su concepción para garantizar compatibilidad dimensional, eficiencia constructiva y optimización de costes y plazos.

Por ello, estamos impulsando un nuevo canal de asesoramiento específico para prescriptores, orientado a arquitectos, ingenierías, promotores y empresas de construcción industrializada. El objetivo es acompañarlos desde las primeras fases del proyecto, aportando criterios técnicos, soluciones estandarizadas y sistemas de elevación preparados para entornos modulares, repetitivos y altamente planificados.

En paralelo, contemplamos y fomentamos alianzas estratégicas con empresas de industrialización, donde nuestros equipos encajen como un componente más del sistema

constructivo, ya sea en soluciones residenciales, terciarias o dotacionales. La estandarización, la digitalización y la fiabilidad industrial son valores compartidos”.

El Director Adjunto de Fábrica, ASCENSORES EXCELSIOR, Raúl Rufo Soto, comparte: “La construcción industrializada se presenta como una respuesta eficaz al déficit habitacional y a la necesidad de optimizar tiempos, recursos y procesos. El PERTE de la Industrialización confirma esta tendencia y refuerza un modelo que comienza a tener un peso real en la edificación residencial.

Desde ASCENSORES EXCELSIOR entendemos la industrialización como una mejora en la planificación y en la coordinación del proceso constructivo, no como una renuncia a la flexibilidad. Los sistemas de elevación deben integrarse desde fases tempranas del proyecto, siendo compatibles con soluciones industrializadas sin perder la capacidad de adaptación a cada edificio.

Nuestra prioridad se centra en reforzar la capacidad productiva y avanzar en la mejora de procesos, digitalización e I+D, con el objetivo de responder a un mercado que demandará mayor volumen, plazos más ajustados y soluciones técnicamente más integradas, manteniendo el control completo del diseño y la fabricación”, asegura Raúl Rufo.

“Nuestra apuesta por la eficiencia se basa en la integración vertical. En GMV -añaden desde la empresa- fabricamos

internamente casi la totalidad de los componentes del ascensor, lo que nos permite un control sólido de la calidad y ofrecer garantías extendidas hasta 10 años.

Nuestra prioridad es tejer alianzas con empresas estratégicas del sector de la elevación para potenciar conjuntamente nuestra competitividad. Además, gracias a nuestro sistema de montaje modular, optimizamos los tiempos en obra y simplificamos la instalación, integrándonos de forma natural en los procesos de construcción industrializada”.

En opinión de Daniel Iglesias-Ucha, Director general de CIBES LIFT, “la construcción industrializada representa una oportunidad clara para optimizar plazos, costes y calidad, y entendemos que el sistema de elevación debe integrarse plenamente en esa lógica productiva. Nuestros equipos, de instalación relativamente rápida y con requerimientos constructivos controlados, encajan especialmente bien en modelos industrializados y modulares. La estandarización de ciertos procesos, sin renunciar a la personalización estética, nos permite adaptarnos a este nuevo paradigma constructivo.

En CIBES LIFT contemplamos la industrialización no solo como un cambio técnico, sino como una evolución en la forma de colaborar. Estamos reforzando nuestra relación con empresas especializadas en construcción modular y con estudios de arquitectura que trabajan bajo metodologías BIM, facilitando la integración del ascensor desde el diseño



COMBILIFT
LIFTING INNOVATION

**¡APROVECHE
CADA
CENTÍMETRO
DE SU
ALMACÉN!**

MEJORE LA SEGURIDAD, EL ALMACENAMIENTO Y LA EFICIENCIA DE SU LOGÍSTICA CON COMBILIFT

Nuestra pionera gama incluye carretillas elevadoras multidireccionales, carretillas articuladas, apiladores peatonales, Pórticos móviles (Straddle Carrier) y mesas de carga/descarga de contenedores. Con la ayuda de nuestros equipos, podrá manejar cargas largas con total seguridad, reducir la anchura de los pasillos y aumentar la capacidad de almacenamiento de sus instalaciones.

 **REBUILD**
TRANSFORMANDO LA EDIFICACIÓN
STAND 10F633

combilift.es



Foto: OTIS

inicial. Nuestro objetivo es convertirnos en un partner estratégico dentro del ecosistema industrializado, aportando soluciones predefinidas, documentación técnica avanzada y acompañamiento durante todo el ciclo del proyecto. Creemos que la clave está en la anticipación y en la coordinación temprana con todos los agentes implicados”.

Para concluir este capítulo José Carlos Frechilla, director de FEEDA, asegura que “la industrialización encaja muy bien con elevación porque exige planificación temprana (hueco, cargas, energía, comunicaciones) y logística precisa. (Pero ojo con el dato! el PERTE anunciado por el Gobierno es de 1.300 M€ de inversión pública en 10 años (con intención de movilizar inversión privada), no 13.000 M€.

Expectativas desde nuestro sector: Estandarizar “kits” de ascensor para tipologías repetitivas (residencial en altura media, VPO, build-to-rent), con variantes limitadas para no romper la cadena industrial; Integrar conectividad y desarrollo digital para acelerar puesta en marcha; y reducir tiempos de obra en obra nueva (menos interferencias y retrabajos) y mejorar calidad final.

Alianzas: sí, y aquí está la oportunidad real. El sector está trabajando/abriendo vías con: Industrializadores/moduladores (estructuras) para coordinar tolerancias, anclajes, pasos de instalaciones y secuencias de montaje; y promotoras/constructoras que están pilotando industrialización (con acuerdos marco por tipología). La clave es que el ascensor deje de ser “un paquete tardío” y pase a ser un módulo coordinado desde proyecto básico”.

Carencia de mano de obra y formación

La falta de mano de obra es uno de los principales problemas que vive en la actualidad todo el sector de la construcción, que no solo adolece de nuevos talentos, sino que también observa cómo los especialistas se jubilan sin encontrar renovación. ¿Cómo se viene afrontando desde su empresa este problema fehaciente? -en cuanto a formación y certificación de técnicos-. Frente al crecimiento sostenido que se augura, ¿cuenta el sector con suficientes ascensoristas para atender los picos de demanda? -instalación y mantenimiento-

“La escasez de profesionales cualificados es uno de los grandes retos del sector y exige una respuesta estructural -comienzan en su intervención OTIS-. Desde nuestra empresa apostamos firmemente por la formación continua, la certificación técnica y el desarrollo profesional como herramientas clave para atraer y retener talento. También tenemos que atraer a los perfiles más jóvenes y darles a conocer nuestra profesión, que tiene plena empleabilidad, estabilidad y además ofrece muchas opciones de desarrollo profesional.

Estamos en contacto permanente con los centros de formación, universidades e instituciones académicas para hacer pedagogía de este trabajo. Además, trabajamos en programas de formación interna para colectivos con menor presencia en esta profesión, como por ejemplo las mujeres. Tenemos programas internos de formación, para mujeres que no tienen experiencia previa, en el que ofrecemos formación para que puedan obtener la certificación de mantenedoras de ascensores y puedan desarrollar una nueva carrera profesional. El crecimiento previsto y el relevo generacional de la industria obliga a seguir invirtiendo en personas; el sector tiene recorrido, pero será imprescindible reforzar la formación y la atracción de nuevos perfiles”, finalizan desde la filial española de la multinacional.

Teresa Chomón, Directora de Nuevas Instalaciones de TK Elevator, se suma en su opinión: “La escasez de técnicos cualificados es uno de los retos estructurales de nuestro país, y también del sector de la elevación. La respuesta a este desafío pasa por reforzar el valor de la cualificación técnica y por situar la Formación Profesional en el centro de la estrategia de empleo del sector. En un entorno cada vez más tecnológico, regulado y exigente en términos de seguridad, la Formación Profesional se consolida como un itinerario de especialización y empleabilidad, directamente alineado con las necesidades reales del y con perfiles clave como la electromecánica, electricidad, mecánica, mecatrónica, digitalización y el mantenimiento avanzado de equipos.

Es necesario que las administraciones públicas se involucren de manera decidida para incrementar el número de estudiantes que optan por la Formación Profesional. Su papel es clave para impulsar campañas de orientación, reforzar la colaboración con centros educativos y empresas, y asegurar que la oferta formativa se adapte a la demanda real del mercado laboral. Solo con políticas activas de promoción, becas, programas duales y una mayor visibilidad social de estos estudios será posible atraer a las nuevas generaciones y garantizar el relevo profesional que el sector necesita.. En TK Elevator apostamos por la formación y cualificación. En 2025, hemos dedicado más de 80.000 horas de formación solo a nuestros equipos en España, centrándonos en seguridad, nuevas tecnologías y adaptación normativa. Este esfuerzo permite no solo atraer

<<la construcción industrializada representa una gran oportunidad para el sector, sobre todo desde el punto de vista de la gran falta de trabajadores>>

nuevo talento, sino también actualizar competencias, retener conocimiento crítico y garantizar el relevo generacional en un momento de profunda transformación del sector” termina por añadir Teresa Chomón.

“La escasez de mano de obra cualificada es, sin duda, uno de los grandes retos estructurales del sector -comparte el criterio Iván Marín, Responsable de Producto de MP Ascensores-, y en el ámbito de la elevación se hace especialmente visible por el alto nivel de especialización técnica que requiere nuestra actividad. En MP Ascensores llevamos tiempo trabajando de forma proactiva para anticiparnos a esta situación, combinando formación, certificación y atracción de talento joven.

Desde la compañía impulsamos programas de formación técnica, tanto para instalación como para mantenimiento, apoyados en nuestros centros productivos y en una red de filiales que permiten una capacitación homogénea y alineada con nuestros estándares de calidad y seguridad. Esta formación se complementa con procesos de formación interna y actualización continua de competencias, lo que garantiza técnicos preparados para trabajar con tecnologías cada vez más digitales y conectadas.

Al mismo tiempo, colaboramos con centros de formación profesional, universidades y programas de prácticas, acercando el sector de la elevación a nuevas generaciones y mostrando que se trata de una actividad con estabilidad, proyección y alto contenido tecnológico.

Asimismo, contamos con un programa formativo para nuestros clientes distribuidores, MP Lifts School, en el que nuestros expertos imparten cursos y webinars en directo sobre novedades de productos, normativas vigentes y técnicas de montaje y mantenimiento, entre otros temas”.

Una opinión que también comparten desde KONE: “La escasez de mano de obra cualificada es un reto estructural que requiere una respuesta sostenida en el tiempo. Desde KONE lo afrontamos mediante una apuesta decidida por la formación continua, la certificación técnica y la atracción de nuevo talento, combinando conocimientos mecánicos y eléctricos con competencias digitales, cada vez más necesarias en un entorno de elevación conectado.

En este sentido, en KONE impulsamos programas específicos que permiten formar y certificar a profesionales para facilitar su incorporación como técnicos de ascensores. En paralelo, desarrollamos iniciativas de aprendizaje dirigidas a jóvenes talentos, con el objetivo de preparar a los técnicos del futuro y garantizar el relevo generacional dentro del sector.

A su vez, la digitalización, la monitorización remota y el mantenimiento predictivo permiten optimizar los recursos disponibles, anticipar incidencias y reducir la presión operativa en los momentos de mayor demanda, tanto en instalación como en mantenimiento. No obstante, es fundamental que el sector en su conjunto, en colaboración con administraciones y centros formativos, siga impulsando iniciativas que garanticen la disponibilidad de profesionales cualificados para acompañar el crecimiento previsto en los próximos años”.

“Para FAIN -añaden desde la empresa-, la escasez de mano de obra cualificada no es solo un diagnóstico sectorial, sino un reto estratégico que define su operativa diaria. FAIN afirma que la de ascensorista es actualmente una profesión con “paro cero”, donde la dificultad para encontrar perfiles que se ajusten a los requerimientos técnicos es elevadísima. Ante este panorama de jubilaciones de especialistas y falta de relevo generacional, la empresa ha articulado las siguientes soluciones: La primera es optar por la formación propia y captación de talento joven.

FAIN no se limita a buscar técnicos ya formados, sino que ha asumido el rol de entidad formadora para garantizar su propio crecimiento. Un ejemplo es su Plan de los 100 ayudantes: Recientemente, FAIN lanzó una campaña para formar e incorporar a 100 ayudantes de mantenimiento, esto representa incrementar su plantilla técnica en un 20%. A estos candidatos se les ofrece un contrato en prácticas que deriva en indefinido, con una formación 100% a cargo de la empresa. FAIN lleva ya un tiempo apostando además por la FP Dual utilizando la Formación Profesional Dual como vía principal para encontrar talento a medida, permitiendo que los estudiantes combinen el aula con el aprendizaje sobre el terreno junto a oficiales experimentados...”.

Juan Garay, desde HIDRAL, añade por su parte: “Contamos con la Escuela de Montadores Hidral, una iniciativa estratégica para dar respuesta a uno de los principales retos del sector: la escasez de profesionales cualificados en un contexto de crecimiento sostenido. A través de esta Escuela formamos continuamente tanto a nuestros equipos de montaje como a los montadores de clientes y colaboradores, asegurando un nivel homogéneo de conocimiento, seguridad y calidad en la instalación y mantenimiento de equipos.

Foto: KONE



Los programas formativos combinan formación técnica especializada, práctica en entornos reales y procesos de certificación de competencias, alineados con la normativa vigente y los estándares de excelencia de HIDRAL. Este enfoque mejora la empleabilidad de los profesionales, garantiza la fiabilidad de las instalaciones, reduce incidencias y optimiza los tiempos de puesta en servicio.

Como evolución natural de este compromiso con el talento, estamos impulsando la creación de una fundación propia orientada a la inclusión social y laboral. El objetivo es facilitar el acceso al sector de la elevación a personas de entornos desfavorecidos o con dificultades de inserción, ofreciéndoles una oportunidad real de desarrollo personal y profesional. A través de la formación impartida en nuestra Escuela, estas personas podrán adquirir competencias técnicas, hábitos profesionales y una certificación que les permita integrarse de forma estable en el mercado laboral. Creemos firmemente que el futuro del sector pasa por invertir en personas, combinando excelencia técnica, formación continua e inclusión, como base para un crecimiento sostenible y responsable”.

“La falta de mano de obra cualificada es uno de los principales retos del sector de la elevación -también comparte en su opinión Raúl Rufo Soto, Director Adjunto de Fábrica, ASCENSORES EXCELSIOR-. La jubilación de profesionales experimentados y la dificultad para atraer nuevos perfiles técnicos están generando una carencia progresiva de especialistas.

Desde ASCENSORES EXCELSIOR afrontamos esta situación mediante una estrategia continuada de formación y desarrollo profesional. Colaboramos con centros de formación técnica y apostamos por la promoción interna, preparando a personal con menor antigüedad para asumir responsabilidades crecientes en instalación, mantenimiento y gestión técnica.

El crecimiento del sector, impulsado tanto por nuevas instalaciones como por la modernización del parque existente, exige profesionales cada vez más cualificados, capaces de trabajar con sistemas más avanzados y seguros”.

Desde GMV Eurolift, añaden que “asegurar la disponibilidad de perfiles técnicos cualificados representa un desafío compartido que requiere soluciones innovadoras. Frente a esto,

Foto: GMV



<<la jubilación de profesionales experimentados y la dificultad para atraer nuevos perfiles técnicos están generando una carencia progresiva de especialistas>>

en GMV Eurolift hemos hecho de la formación técnica de nuestros clientes un pilar estratégico desde siempre. Desarrollamos jornadas técnicas constantes y personalizadas para asegurar que nuestros partners estén plenamente capacitados. Entendemos que nuestra tecnología debe ir acompañada de un soporte formativo que facilite el aprendizaje y garantice la excelencia en la instalación y el mantenimiento”.

“La escasez de mano de obra cualificada es un reto real para todo el sector -también comparte Daniel Iglesias-Ucha, de CLIBES LIFT-. Nosotros lo afrontamos desde tres ejes: formación, certificación y planificación. Invertimos en la capacitación continua de nuestros técnicos, tanto en instalación como en mantenimiento, asegurando que estén certificados y actualizados conforme a normativa vigente. Además, estandarizamos procesos y reforzamos la documentación técnica para mejorar la eficiencia en obra y reducir tiempos de intervención.

La simplicidad constructiva de nuestros sistemas también contribuye a mitigar este problema. Al requerir menor complejidad estructural que otros sistemas tradicionales, optimizamos los tiempos de instalación y facilitamos el trabajo de los equipos técnicos. No obstante, el crecimiento sostenido del sector exigirá un esfuerzo conjunto en formación profesional y atracción de talento. Es fundamental dignificar y visibilizar el oficio del ascensorista como una profesión técnica de alto valor añadido. Solo así podremos responder adecuadamente a los picos de demanda, tanto en nueva instalación como en mantenimiento”.

En opinión de José Carlos Frechilla, director de FEEDA, “la escasez de técnicos es real y estructural: jubilaciones + falta de relevo + mayor carga de modernización por normativa. Desde FEEDA ya indicamos que el empleo del sector creció +4,02% en 2024 por estrategias de captación y acciones sectoriales, pero reconocemos que las empresas siguen siendo deficitarias en mano de obra cualificada para mantenimiento y reparación.

¿Cómo lo afrontamos desde FEEDA?: Fomento de la Escuela interna y planes duales con FP (mecatrónica, electricidad, automatización), colaborando con Centros de FP; Rutas de carrera: ayudante → técnico → especialista en modernización → supervisor; Certificación de técnicos por vía de la experiencia profesional mediante examen y proceso avalado por ENAC y en colaboración con FEMPA; y digitalización del trabajo: diagnósticos guiados, repuestos predictivos y soporte remoto para aumentar productividad por técnico.

¿Hay suficientes ascensoristas para picos? A corto plazo, no de forma holgada. Con el parque creciendo (+1,52% en 2024) y la presión de modernización, el sector necesita seguir atrayendo talento, mejorar productividad y coordinar mejor la cadena (fabricación-montaje-mantenimiento)”.

I+D+i y trato con el prescriptor

En lo referente a I+D+i, la digitalización, la inteligencia artificial, los modelos predictivos, la monitorización remota -tecnología IoT-, los sensores inteligentes, la seguridad, la legislación y la normativa técnica... centran y condicionan el esfuerzo de los fabricantes en su lucha por la mejora del gasto energético y la experiencia del usuario. Ahora bien, desde el punto de vista arquitectónico ¿cómo se logra integrar esta tecnología desde las primeras fases del proyecto? ¿qué valor supone para su empresa el trato con el prescriptor? ¿intervienen, en algún caso, en el diseño de los equipos?

Por lo que respecta a estrategia de OTIS España, comentan en este sentido: “Nosotros ya hemos hecho de la digitalización un estándar en nuestra gama de productos. Recientemente lanzamos nuestra familia de ascensores Gen3 que incorporan tecnología IoT como un estándar del producto. Gen3 cuenta con ocho modelos diferentes, lo que nos permite adaptarnos a tipologías de edificio, necesidades de tráfico, condicionantes de espacio y requisitos estéticos muy diversos.

Esta variedad facilita el trabajo de arquitectos y prescriptores, que pueden encontrar una solución ajustada a cada proyecto sin renunciar a prestaciones ni a diseño.

El trato con el prescriptor es, por tanto, fundamental. La colaboración temprana nos permite no solo seleccionar el modelo más adecuado, sino también personalizar el equipo en aspectos clave como acabados, dimensiones, integración espacial o experiencia de usuario”.

“La integración de tecnologías como la digitalización, la monitorización remota o los modelos predictivos se puede llevar a cabo de forma efectiva cuando se contempla desde las primeras fases del proyecto arquitectónico -añade desde TK Elevator, Teresa Chomón-. Esto permite considerar el sistema de elevación no como un elemento añadido, sino como parte del diseño global del edificio, alineado con su uso, su tráfico, los flujos de movilidad, sus objetivos energéticos y su ciclo de vida.

No obstante, incluso en edificios ya existentes o en proyectos avanzados, es posible incorporar servicios de monitorización remota o modelos predictivos digitales que mejoran el rendimiento, la disponibilidad y la experiencia del usuario, gracias a soluciones conectadas que pueden implementarse en cualquier momento del ciclo de vida de la instalación. La colaboración temprana con arquitectos, ingenieros y promotores resulta clave. El prescriptor aporta la visión del edificio y su contexto, mientras que el fabricante contribuye con conocimiento técnico sobre eficiencia energética, conectividad, mantenimiento y normativa. Este diálogo permite anticipar necesidades, optimizar espacios, reducir interferencias en obra y mejorar el rendimiento futuro del sistema.

La innovación, por tanto, no se limita al desarrollo tecnológico, sino que reside en la capacidad de integrar esa tecnología de forma inteligente en el edificio, mejorando tanto la eficiencia energética como la experiencia del usuario final”, concluye la Directora de Nuevas Instalaciones de TK Elevator.

Por su parte Iván Marín, de MP Ascensores, nos comenta que en MP Ascensores consideran “que la integración tecnoló-



Foto: CIBES LIFT

gica debe empezar desde las primeras fases del proyecto. Nuestro equipo colabora directamente con arquitectos y con las constructoras para asegurar que el diseño de los ascensores, los sensores IoT y los sistemas de control se adaptan al espacio, estética y normativa, optimizando eficiencia y experiencia de usuario.

La relación con el prescriptor es estratégica, ya que permite orientar soluciones técnicas y de diseño antes de que la obra avance, garantizando compatibilidad, ahorro energético y seguridad. Para ello, nos volcamos en los proyectos desde el principio hasta el final, desde el diseño de los equipos, ajustando dimensiones, acabados y funcionalidades, de modo que la innovación tecnológica se integre de manera natural en la arquitectura, respetando criterios estéticos y de confort”.

Un avance tecnológico que también destacan desde KONE: “En un contexto de edificios cada vez más inteligentes, el ascensor deja de ser un elemento aislado para convertirse en un sistema conectado, capaz de interactuar con el resto de la infraestructura del edificio. Esta evolución es posible gracias a soluciones nativamente digitales y a colaboraciones tecnológicas estratégicas, como la que KONE mantiene con Amazon Web Services (AWS), partner clave en el desarrollo de servicios avanzados basados en datos e inteligencia artificial.

Para KONE, la relación con el prescriptor es estratégica. La compañía aporta conocimiento técnico, experiencia y una visión centrada en la gestión eficiente del flujo de personas, colaborando activamente en la definición de soluciones desde las primeras fases del proyecto. Herramientas digitales



Foto: OTIS ESPAÑA

de planificación, como KONE Studio, permiten a arquitectos y prescriptores explorar configuraciones, evaluar alternativas y anticipar escenarios de uso, optimizando la integración del ascensor en el conjunto del edificio. Al mismo tiempo, KONE impulsa soluciones de elevación nativamente digitales, que incorporan conectividad IoT y permiten la monitorización continua del estado del equipo. Servicios como KONE 24/7 Connected Services facilitan la anticipación de incidencias mediante inteligencia artificial, optimizan las intervenciones técnicas y mejoran la disponibilidad del ascensor, contribuyendo además a reducir el impacto ambiental asociado a desplazamientos innecesarios.

Además, en KONE colaboramos con arquitectos y promotores desde las fases más tempranas del proyecto mediante la realización de estudios de tráfico y análisis de flujo de personas. Estos estudios permiten identificar con precisión los patrones de movilidad dentro del edificio, en función de su uso, ocupación y horarios de afluencia, para así dimensionar adecuadamente los equipos de elevación y garantizar capacidad, eficiencia y tiempos de espera óptimos. Se trata de herramientas estratégicas que aportan seguridad técnica y previsibilidad al proyecto, ayudando a tomar decisiones fundamentadas en datos desde el inicio y asegurando que la solución de movilidad esté plenamente alineada con la funcionalidad y el diseño arquitectónico de los edificios”, terminan por decirnos.

“Desde la perspectiva de FAIN -continúan por destacarnos desde la empresa la importante figura del arquitecto-, la integración de la tecnología en el edificio inteligente no es un proceso que se añade al final de la obra, sino una colaboración técnica profunda que comienza en la mesa de dibujo del arquitecto. Para FAIN, el ascensor ha pasado de ser una

"máquina" a convertirse en un componente crítico del diseño arquitectónico y de la infraestructura digital del inmueble. La integración no es solo física (huecos y dimensiones), sino también funcional y digital. FAIN facilita esta labor a los arquitectos a través de consultoría técnica y estudios de tráfico.

En las etapas preliminares, su departamento comercial y de ingeniería colabora con el prescriptor realizando estudios de tráfico para determinar el número óptimo de equipos, cargas y velocidades necesarias según el uso del edificio. FAIN apuesta por herramientas de diseño inteligente que permite generar automáticamente planos técnicos, memorias y listados de materiales que se integran directamente en el proyecto digital del arquitecto. Esto asegura que la conectividad (IoT) y los sensores inteligentes estén planificados desde el origen, evitando costosas modificaciones posteriores. Por otro lado, a diferencia de los productos estandarizados, FAIN se adapta a los huecos ya diseñados o proyectados, maximizando el espacio de cabina disponible para el usuario final aportando valor estratégico al prescriptor (Arquitectos e Ingenieros). Para FAIN, el trato con el prescriptor es fundamental porque es quien define la "personalidad" y eficiencia del edificio...”, nos argumentan desde la empresa para concluir.

Para el Director del Dpto. Comercial y Marketing de HIDRAL, Juan Garay, la concepción desde el origen arquitectónico de la idea también resulta clave: “La integración de la tecnología en los sistemas de elevación ya no puede abordarse como una decisión tardía. Desde el punto de vista arquitectónico, la clave está en incorporar la elevación desde las primeras fases de concepción del edificio, cuando se definen espacios, flujos de personas, requisitos energéticos y necesidades de uso a lo largo de su vida útil.

En este proceso, la figura del prescriptor -arquitecto, ingeniero o consultor- es estratégica. El prescriptor no solo define soluciones técnicas, sino que actúa como ideólogo del proyecto, conocedor profundo de las necesidades del edificio y sus usuarios, e inspirador de la solución más adecuada. El diálogo temprano con el prescriptor aporta enorme valor: permite anticipar condicionantes normativos, optimizar espacios, integrar tecnología digital y asegurar que el sistema contribuye a la eficiencia energética y la experiencia del usuario.

En HIDRAL apostamos por una relación colaborativa con el prescriptor, basada en el asesoramiento técnico desde las fases iniciales. Contamos con equipos especializados que trabajan junto a estudios de arquitectura e ingeniería para co-diseñar soluciones, adaptar equipos a requisitos específicos y desarrollar maniobras que integren digitalización, conectividad IoT, monitorización remota y modelos predictivos, siempre dentro de un marco de pleno cumplimiento normativo y

<<desde el punto de vista arquitectónico, la clave está en incorporar la elevación desde las primeras fases de concepción del edificio>>

seguridad. En algunos casos, esta colaboración va más allá, participando directamente en el diseño funcional del equipo, ajustando arquitectura, prestaciones y tecnología al concepto del edificio. Creemos firmemente que esta co-creación es la vía para lograr soluciones más eficientes, seguras y alineadas con la evolución del sector y de la arquitectura contemporánea”, nos aseguran desde la empresa.

“La apuesta por la I+D+i forma parte del ADN de ASCENSORES EXCELSIOR -añade Raúl Rufo Soto, Director Adjunto de Fábrica-. La digitalización y la monitorización remota permiten hoy un control continuo del estado del ascensor, facilitando diagnósticos inmediatos, mantenimiento predictivo y una reducción significativa de los tiempos de intervención.

Desde el punto de vista arquitectónico, esta tecnología debe integrarse desde las primeras fases del proyecto. Por ello, el trabajo con el prescriptor es fundamental para definir la solución más adecuada en función del uso, el espacio y las características del edificio. Además, el usuario final participa en la configuración del equipo. Cada ascensor se diseña a medida, adaptando dimensiones, acabados y prestaciones a la arquitectura del edificio, lo que nos permite ofrecer soluciones únicas frente a modelos estandarizados”.

Por parte de GMV Eurolift, añaden: “Nuestra tecnología se materializa en componentes como la válvula electrónica NGV A3, que incorpora comunicación por sistema CanBus. Esto permite un nivelado milimétrico, un confort excepcio-

nal y abre la puerta al mantenimiento predictivo. Además, incorporamos sensores inteligentes que elevan la seguridad muy por encima de la normativa. Para el arquitecto, GMV actúa como consultor tecnológico: ofrecemos asesoramiento integral desde el diseño inicial para integrar el ascensor de forma óptima en la estética y funcionalidad del edificio”.

“La innovación tecnológica -IoT, monitorización remota, eficiencia energética o modelos predictivos- debe integrarse desde las primeras fases del proyecto para aportar verdadero valor -asegura Daniel Iglesias-Ucha, Director general de CIBES LIFT-. Trabajamos estrechamente con arquitectos, interioristas y promotores desde el anteproyecto, definiendo dimensiones, requerimientos eléctricos y estructurales, acabados y configuraciones. Esta colaboración temprana permite integrar el ascensor como un elemento arquitectónico más, no como una incorporación posterior.

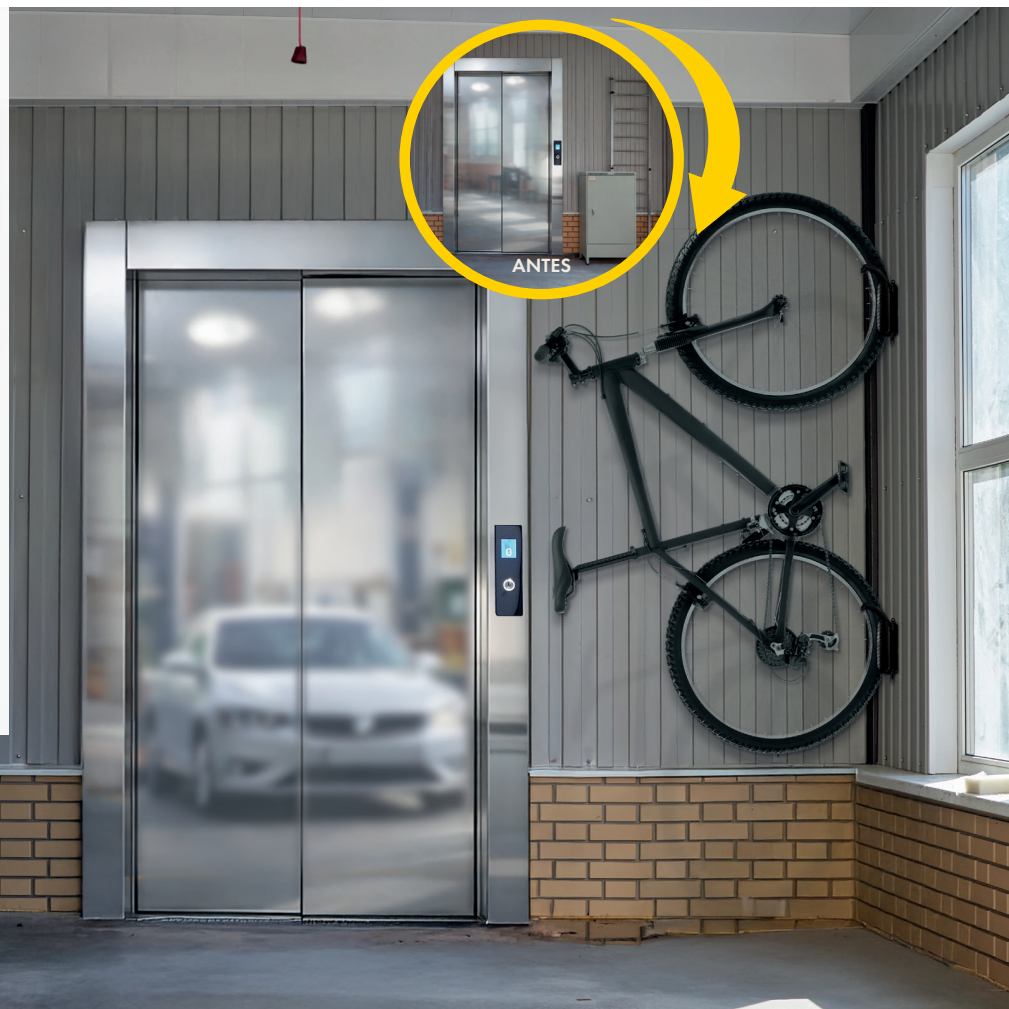
El trato con el prescriptor es fundamental. Entendemos su lenguaje, sus prioridades estéticas y sus condicionantes normativos. Facilitamos documentación técnica detallada y asesoramiento personalizado, participando en ocasiones en el diseño del equipo para adaptarlo a la visión del proyecto.

Nuestros sistemas ofrecen amplias posibilidades de personalización —cabinas panorámicas, materiales nobles, iluminación integrada— que permiten que la tecnología conviva con la estética. El resultado es una solución que no solo cumple con los estándares técnicos más exigentes, sino que refuerza la identidad arquitectónica del espacio”.



HOMELIFT HIDRÁULICO HLF MRL

- › Central y cuadro de maniobras en el hueco.
- › Mínimo impacto estructural.
- › Rescate automático integrado.
- › Control electrónico de precisión.
- › Bajo consumo. Como un electrodoméstico.



En respuesta a la pregunta José Carlos Frechilla, director de FEEDA, añade: “La integración se logra si el concepto elevación (escaleras, pasillos o ascensores), entra en fases tempranas (anteproyecto/proyecto básico) con un “brief” técnico cerrado: tráfico esperado, energía, comunicaciones, ciberseguridad, accesibilidad, requisitos ITC, requisitos CTE y estrategia de mantenimiento. La conectividad y la monitorización remota ya son estándar de mercado: por ejemplo, soluciones de mantenimiento predictivo con IA/IoT como KONE 24/7 Connected Services, TKE MAX, o plataformas conectadas como Otis ONE; y monitorización en tiempo real tipo Schindler RemoteMonitoring, (solo por citar unos ejemplos conocidos, pero casi todas las empresas ofrecen soluciones)

Para nuestro sector, el prescriptor (arquitecto/ingeniería/PM) aporta valor en: Evitar cambios tardíos de hueco/recorridos que disparan coste y plazos; Definir desde el inicio interfaces con BMS, teleasistencia, evacuación, eficiencia energética y experiencia de usuario; y elegir solución óptima (nº ascensores, velocidad, grupo, destino, dimensiones) con simulación de tráfico y requisitos de accesibilidad. ¿Intervenimos en diseño? Sí, en muchos casos hacemos ingeniería de detalle: planos de hueco, cargas, anclajes, ventilación, energía, comunicaciones, y coordinación BIM/IFC cuando el proyecto lo permite. En industrialización esto es todavía más crítico: el ascensor debe ser “fabricable y montable” con tolerancias claras y secuencias cerradas”.

Los desafíos normativos y la Administración

Aunque el sector de elevación respira optimismo y parece caminar hacia un crecimiento sostenido durante los próximos años, gracias a la nueva instalación, la modernización/reposición de ascensores y a los mercados emergentes -como los ascensores para viviendas unifamiliares y los salvaescaleras-, el escenario no deja de ser complejo. Los desafíos normativos, la incertidumbre económica, la volatilidad de las materias primas, la necesidad de una fiscalidad más razonable, la facilidad de crédito bancario, la necesidad de un mayor número de ayudas públicas y fondos que agilicen la transformación del parque instalado, entre otras trabas, complican el escenario. Al respecto,

Foto: HIDRAL



<<las administraciones deben reforzar los programas de ayudas dirigidas a los usuarios y comunidades de propietarios para facilitar la instalación>>

¿qué le diría a la Administración? ¿estamos preparados para lograr el reto que se nos presenta? -objetivos de eficiencia energética, sostenibilidad y reducción de la huella de carbono- ¿qué considera que se podría mejorar?

“La nueva regulación de la ITC -no señalan desde Otis España- nos ha dado además un marco legal ajustado y claro para todos los agentes y empresas mantenedoras que garantiza la accesibilidad y seguridad de todos. España es el país de Europa con más ascensores por habitante, pero este parque de ascensores está muy envejecido y es vital fomentar la modernización. Ya existen ayudas, y hay Ayuntamientos que comparten sus buenas prácticas con oficinas de atención a los ciudadanos para ayudarles con todos los trámites que necesitan para hacer accesibles sus viviendas.

Aun así, siempre se puede mejorar, y desde OTIS por supuesto estamos siempre dispuestos a colaborar, compartir mejores prácticas y ayudar para que los clientes y usuarios puedan tener la mejor movilidad posible en sus edificios y en sus ciudades”.

Teresa Chomón, Directora de Nuevas Instalaciones de TK Elevator, asegura que “el sector de la elevación se encuentra en un momento decisivo y, en términos generales, bien posicionado para afrontar los retos que tenemos por delante. La combinación de nueva instalación, modernización del parque existente y desarrollo de soluciones de accesibilidad nos sitúa ante una oportunidad real para avanzar hacia edificios más eficientes, seguros y preparados para las necesidades demográficas y energéticas actuales. España cuenta con una base industrial sólida, un tejido empresarial especializado y un alto nivel técnico en el ámbito de la movilidad vertical. A ello se suma un marco normativo cada vez más exigente en materia de seguridad, eficiencia y sostenibilidad, que actúa como palanca para acelerar la modernización del parque instalado y elevar los estándares del sector. Desde esta perspectiva, la regulación no debe entenderse como un freno, sino como una herramienta para impulsar calidad, confianza y bienestar.

El papel de la Administración es clave para consolidar este impulso. La alineación entre objetivos públicos y capacidades del sector, junto con mecanismos ágiles de financiación y ayudas, puede acelerar significativamente el ritmo de transformación del parque residencial. Cuando las políticas públicas se traducen en procesos claros y accesibles, el impacto es inmediato. En este proceso, las administraciones no solo deben implicarse en la mejora de la accesibilidad, sino también en la creación de las condiciones necesarias para garantizar que existan profesionales cualificados capaces de atender la creciente demanda del sector. Es fundamental impulsar la Formación Profesional como itinerario estratégico, reforzando su prestigio, ampliando la oferta

vinculada a perfiles electromecánicos y tecnológicos, y promoviendo programas de formación dual que conecten de manera real el sistema educativo con las necesidades de las empresas.

Del mismo modo, las administraciones deben reforzar los programas de ayudas dirigidas a los usuarios y comunidades de propietarios para facilitar la instalación de ascensores y otras soluciones de accesibilidad. Sin un marco estable de subvenciones, incentivos fiscales y procedimientos simplificados, la transformación del parque residencial será más lenta y desigual, especialmente en los edificios más antiguos y en los barrios con menor capacidad de inversión. Estamos preparados para asumir este reto desde la corresponsabilidad. La colaboración entre administraciones, sector y ciudadanía es la vía más eficaz para transformar la ambición en resultados tangibles y avanzar hacia un modelo de ciudad cada vez mejor, más inclusiva y más accesible”, termina por decirnos Teresa Chomón.

“El sector de elevación está preparado y comprometido con los objetivos de eficiencia energética, sostenibilidad y reducción de la huella de carbono, pero el escenario sigue siendo complejo por la volatilidad de materias primas, la normativa técnica y la necesidad de modernizar el parque instalado -añade Iván Marín, Responsable de Producto de MP Ascensores-. En MP Ascensores creemos que se puede acelerar la transformación del sector fomentando la rehabilitación de edificios existentes, la adopción de tecnologías inteligentes y conectadas, y la eficiencia energética desde el diseño de los equipos. La sustitución de antiguos equipos por ascensores más modernos y más eficientes posibilitará la reducción de huella ambiental. La digitalización y la monitorización remota y los sensores inteligentes, mejorará la calidad del servicio.

Además, los mercados emergentes como ascensores para viviendas unifamiliares y salvaescaleras ofrecen un enorme potencial para mejorar la accesibilidad y la calidad de vida, lo que refuerza la importancia de soluciones modulares, flexibles y adaptadas a diferentes tipologías de edificio. En definitiva, el reto es grande, pero con innovación, colaboración con prescriptores y profesionales del sector, y un enfoque estratégico en sostenibilidad y eficiencia, el sector puede cumplir con creces los objetivos de modernización, eficiencia energética y confort, consolidando un parque de edificaciones más seguro, accesible y respetuoso con el medioambiente”.

Por parte de KONE. “El sector de la elevación está preparado desde el punto de vista tecnológico y técnico para avanzar hacia los objetivos de eficiencia energética, sostenibilidad y descarbonización. Las soluciones existen y están probadas, tanto en obra nueva como en la modernización del parque existente. Sin embargo, es necesario un marco que facilite y acelere esta transformación.

Es importante contar con una regulación estable, procesos ágiles y mecanismos de apoyo que incentiven la rehabilitación, la accesibilidad y la actualización tecnológica. Consideramos que mejorar el acceso a ayudas, facilitar la financiación y promover una visión integral de la edificación serán los principales retos que deberemos afrontar con éxito en los próximos años”.



Foto: CIBES LIFT

“Se debe mejorar la percepción social de la industria para atraer el talento necesario que ejecute esta transformación -intervienen por su parte desde FAIN Ascensores-, rompiendo con la imagen de un sector anticuado y posicionándolo como una industria tecnológica de alto impacto social. Necesitamos que ayuden a dar visibilidad a nuestro sector, se dignifique y se valore. Necesitamos muchísimo más respeto por las profesiones técnicas como la de ascensorista y fomentar la elección de estudio de las Formaciones Profesionales frente a las opciones universitarias de forma que se incremente el número de profesionales formados en las áreas técnicas que necesita el sector para incorporar nuevos profesionales y garantizar el relevo generacional sin tener que entrar en una guerra por los profesionales actuales entre la competencia ni tener que traer talento de otros países. El carnet de profesionalidad que exige el sector para emplear a personal en este sector no hace sino empeorar la posibilidad de contratación y localizar personal.

Por otro lado, el cambio a la nueva ITC trabaja encaminada a garantizar que el parque de ascensores de España que es tan antiguo se renueve en un horizonte temporal corto pero esta necesidad que es real y está encaminada a asegurar la seguridad de usuarios y técnicos ha puesto una presión en los organismos de control y en las empresas mantenedoras de ascensores que no estamos siendo capaces de asimilar y absorber la cantidad de trabajo derivada de esta nueva ITC por la dificultad de encontrar profesionales en el mercado. Pediría que Industria relajase y ampliase los plazos de ejecución de estos trabajos. Además, pediría que se siguiese apoyando las inversiones para instalar ascensor en aquellos edificios que no cuentan con uno ya que si no es con esta ayuda es muy complicado por la inversión que requiere de obra civil y de instalación del propio ascensor que el proyecto salga adelante”.

En este sentido nos señala Juan Garay, desde HIDRAL: “El momento que vive el sector de la elevación es razonablemente optimista, pero también complejo. Existen palancas claras de crecimiento —obra nueva, modernización del parque instalado y mercados emergentes como la vivienda unifamiliar o las soluciones de accesibilidad—, pero conviven con retos estructurales que no pueden ignorarse. El camino pasa por la colaboración y la escucha mutua entre Administración, sector y usuarios finales.



Foto: HIDRAL

A la Administración le trasladaríamos un mensaje de responsabilidad positiva. El sector está preparado técnica e industrialmente para contribuir decisivamente a los objetivos de eficiencia energética, sostenibilidad y reducción de la huella de carbono. Sin embargo, para acelerar esa transformación es clave contar con marcos normativos estables, procesos administrativos ágiles y políticas de ayudas que prioricen la solución óptima, no necesariamente la más económica a corto plazo. Creemos que las ayudas públicas deberían orientarse a prescribir la solución adecuada para cada edificio y usuario, considerando su ciclo de vida, impacto energético y aportación real a la accesibilidad y calidad de vida. Escuchar al usuario final -comunidades, propietarios, personas mayores o con movilidad reducida- es fundamental para que las inversiones sean eficaces y sostenibles.

También sería deseable avanzar en mayor coordinación entre financiación, fiscalidad y crédito, para que la modernización no se perciba como un coste, sino como una inversión social, energética y patrimonial. El reto es ambicioso, pero alcanzable. Con diálogo, visión a largo plazo y decisiones basadas en el valor, el sector y la Administración pueden avanzar hacia un entorno construido más eficiente, sostenible e inclusivo”, concluye el Director del Dpto. Comercial y Marketing de HIDRAL.

“A la Administración le pediríamos ayudas más directas y ágiles, con menor carga burocrática, que faciliten la implantación de soluciones de accesibilidad en edificios residenciales -sentencia Raúl Rufo Soto, Director Adjunto de Fábrica, ASCENSORES EXCELSIOR-. El envejecimiento de la población convierte estas actuaciones en una necesidad social prioritaria.

El sector está preparado para avanzar hacia sistemas de elevación más eficientes, seguros y sostenibles, pero es necesario

un marco de apoyo que impulse tanto la renovación del parque instalado como la innovación industrial. Una mayor inversión en ayudas a usuarios y empresas permitiría acelerar este proceso, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos y a consolidar un modelo industrial más responsable, alineado con los objetivos de eficiencia energética y reducción del impacto medioambiental”.

Desde GMV Eurolift, añaden que “para impulsar la modernización del sector, invitamos a la Administración a fortalecer la agilidad operativa. Simplificar los procesos actuales y potenciar las ayudas directas permitirá que el usuario final acceda a mejoras de forma más sencilla. Asimismo, unos criterios de eficiencia claros y una definición coherente de la huella de carbono nos ayudarán a alcanzar metas ambiciosas y realistas. Estamos preparados para liderar el reto de la sostenibilidad con un marco administrativo que actúe como un facilitador estratégico”.

“El sector afronta una etapa de crecimiento con importantes desafíos regulatorios y económicos -asegura por su parte Daniel Iglesias-Ucha, Director General de CIBES LIFT-. Para alcanzar los objetivos de eficiencia energética y reducción de huella de carbono, es imprescindible una colaboración más estrecha entre industria y Administración. Sería deseable una mayor estabilidad normativa, incentivos fiscales claros y agilidad en la gestión de ayudas públicas, especialmente en rehabilitación y accesibilidad. La modernización del parque instalado requiere mecanismos financieros que faciliten la inversión de comunidades y propietarios.

Desde el punto de vista técnico, el sector está preparado. Disponemos de soluciones energéticamente eficientes, con bajo consumo y larga vida útil. Sin embargo, el ritmo de transformación dependerá en gran medida del marco regulatorio y del acceso a financiación. El reto es colectivo. Si alineamos normativa, incentivos y capacidad industrial, podremos avanzar hacia un parque edificatorio más accesible, sostenible y adaptado a las necesidades reales de la sociedad. En CIBES LIFT estamos preparados para contribuir activamente a esa transformación”.

Para concluir José Carlos Frechilla, director de FEEDA, asegura que “el sector está preparado técnicamente (productos más eficientes, conectados y seguros), pero el reto es de ecosistema: normativa, ayudas, financiación y capacidad de ejecución. La nueva ITC (RD 355/2024) empuja la modernización y eleva el estándar de seguridad del parque, pero requiere recursos y coordinación para ejecutarse sin cuellos de botella.

A la Administración le pediríamos: Ayudas estables y simplificadas para accesibilidad/rehabilitación (tramitación ágil, criterios homogéneos, anticipos), porque la demanda existe pero se frena por burocracia; Financiación: líneas claras (ICO/entidades) y compatibilidad con fondos para eficiencia/accesibilidad; Seguridad jurídica y, sobre todo, homogeneidad autonómica en interpretación (inspecciones, plazos, criterios técnicos); e impulso serio a formación: FP dual, acreditaciones y campañas de atracción de talento.

En industrialización, el PERTE de vivienda fija un marco de impulso (1.300 M€ públicos en 10 años) que puede acelerar demanda y estandarización, pero debe acompañarse de pliegos que valoren calidad, sostenibilidad real y trazabilidad (incluida elevación)”. #



La base de cada obra

Listas para alquilar

Alquila en maquinza.com



Rodillos
Dumpers
Carretillas
Miniexcavadoras
Palas cargadoras
Excavadoras de orugas y ruedas
Manipuladores telescópicos fijos y giratorios



MAQUINZA

ALQUILER Y VENTA DE MAQUINARIA