

PUERTAS AUTOMÁTICAS Y AUTOMATISMOS DE APERTURA



PUERTAS AUTOMÁTICAS Y AUTOMATISMOS DE APERTURA

SOLIDEZ, COMPETITIVIDAD Y NORMATIVAS SIN CONTROL

Las conclusiones que se desprenden de este reportaje nos indican, entre otros aspectos que, a pesar de ser un sector industrial y tecnológico con un recorrido histórico de peso e inversiones relevantes en I+D+i, las puertas automáticas y los automatismos de apertura son grandes desconocidos para la sociedad en general, a pesar de su importancia en ámbitos como la economía, la sostenibilidad y la eficiencia energética, como demuestra el sector residencial, todavía por explotar; todo ello al margen de su función clave como elemento de seguridad para todos los mercados. Al igual, de las consultas realizadas a profesionales de esta industria concluimos que, aun siendo un sector maduro y con solvencia, necesita de un mayor control eficiente de las normativas que lo regulan; inspectores que garanticen su cumplimiento y lo vayan saneando.

De su concepto más sencillo como elemento constructivo, al más presuntuoso como elemento arquitectónico, la puerta pasó a adquirir una nueva magnitud en cuanto se asoció con el término automático, a principios del siglo XX, convirtiéndose en un elemento innovador y tan práctico que se propagó rápidamente a nivel mundial. Además, como nueva entidad, la puerta automática quedó ligada de forma inevitable a los sistemas de automatismos de apertura, consolidándose como un pilar destacado en el desarrollo de la industria y la infraestructura moderna.

En la actualidad, las puertas automáticas y automatismos de apertura se han posicionado como un sector estratégico, inmerso en las tendencias globales de la digitalización y del uso de tecnologías avanzadas para optimizar procesos cada vez más eficientes, seguros y accesibles.

A nivel europeo, España muestra cierta solidez y competitividad en el mercado, pero no alcanza el nivel de los líderes tradicionales (alemanes e italianos) porque debe enfrentar retos

propios tales como una excesiva conformidad con los productos que prescriben arquitectos o constructores -un hecho que adormece la necesidad de innovar en nuevos productos o sistemas-; la falta de respaldo nacional a las normativas y leyes que velan por la seguridad y el crecimiento del mercado; el desconocimiento por parte del usuario final de los beneficios de estos productos, así como de los derechos u obligaciones de adquirirlos en edificios comunitarios; y la normalización de su presencia o expansión a todos los segmentos del hábitat, en especial, el residencial. Estas son algunas de las conclusiones que reflejamos en este primer número de "PROYECTAR, Arquitectura y Construcción", gracias a la colaboración de empresas referentes del sector en España que han respondido a nuestras preguntas, aportando datos y valoraciones que nos han permitido acercarnos a un sector industrial y profesional del que se da poca información, a pesar de su trascendencia. Demos pues, un poco de visibilidad a las puertas automáticas y automatismos de apertura en las siguientes páginas. →

Se observa desconocimiento por parte del usuario final de los beneficios que aportan estos productos.



HÖRMANN

Orígenes, trayectoria y coyuntura del sector

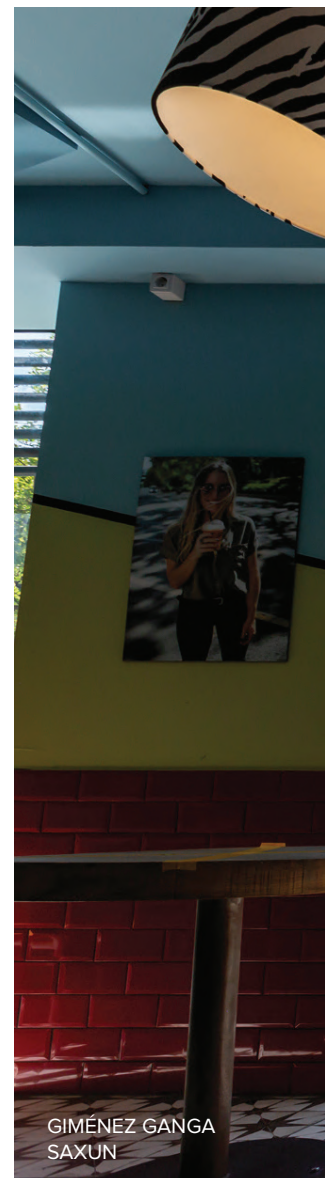
La producción de puertas automáticas se inició en España en la década de los 70, y algunas de las empresas que entonces 'abrieron sus puertas' han llegado hasta nuestros días convertidas en referentes. Es el caso de la pionera MANUSA, empresa catalana que "tiene más de 50 años de experiencia en el sector y cuenta con presencia en más de 90 países", como apuntan desde MANUSA. Es, en la actualidad, una de las marcas nacionales líderes en el desarrollo y fabricación de accesos inteligentes. Aunque la más veterana de las empresas que participan en este reportaje es LAVIUDA, fundada en 1928 (Sax, Alicante) como empresa de carpintería, para dar el salto a la fabricación de perfilaría en el año 1965. Esto, y su apuesta por la innovación, la ha posicionado como importante fabricante de cerramientos y sistemas de protección solar de PVC y aluminio, y sus productos se encuentran en cuatro continentes. Algo similar ocurre con la alicantina GIMÉNEZ GANGA, presente en el sector manufacturero desde hace 65 años, y con gran presencia internacional a través de su marca Saxun. Como peculiaridad, arrancó con la fabricación en persianas tradicionales, fue ampliando negocio hasta especializarse en productos para la protección solar de un inmueble, y se aventuró a 'tocar otras puertas' como las de garaje y establecimientos comerciales, motores, automatismos de apertura y Smart Home, con presencia en 70 países.

En general, la década de los sesenta marcó un cambio de rumbo en la economía española, siendo una década en la que se constituyeron importantes empresas del sector, como

MATZ-ERREKA en 1961 (como apunte, en 1969 se adhirió a la corporación Mondragón, que representa el primer grupo empresarial del País Vasco y uno de los más importantes a nivel nacional). Se dictaron normas para la liberalización de la industria -año 1962-, y se instauró una nueva política industrial con el Decreto de 26 de enero de 1963, que autorizaba "la libre instalación, ampliación y traslado de industrias en todo el territorio nacional y la Ley de Industrias de Interés Preferente". A pesar del intervencionismo, el cambio de coyuntura favoreció el crecimiento industrial por la influencia de factores puntuales como la accesibilidad del mercado exterior, el poco nivel de desempleo nacional y unas condiciones favorables para la inversión extranjera, entre otros.

Así, las décadas de los setenta y ochenta propiciaron la localización de incipientes fabricantes de puertas automáticas en los ejes mediterráneo y del Ebro, así como en el País Vasco y Madrid, principalmente, aunque capeando los condicionantes de un panorama complicado, consecuencia de la desaceleración de nuestra industria a medida que España se adaptaba a las reglas internacionales; a los cambios y adaptaciones que acarreo la etapa de la transición española (entre 1975 y 1982); y de forma más directa, por la percepción de que los costes de las puertas automáticas eran elevados y la demanda se limitaba a grandes segmentos como el industrial. De hecho, en 1980 se fundó la fábrica valenciana de puertas industriales INFRACA (que a día de hoy cuenta con fábricas en Perú, México e India).

Un hito de la época fue la adhesión de España a la Europa comunitaria el 1 de enero 1986 (aunque el Tratado de Adhesión se había firmado seis meses antes). En esta apertura europea que provocó desequilibrios internos, aunque si bien propició un aumento de producción, el consumo interno era más mucho más lento. No obstante, esta época favoreció la llegada de empresas internacionales y su consolidación en España, como la italiana APRIMATIC DOOR, especializada en el diseño y producción de puertas automáticas peatonales de cristal y en soluciones para la automatización de accesos, con una fuerte presencia nacional desde entonces: "Desde nuestra fundación, en 1986, APRIMATIC se ha caracterizado por su inquietud en ofrecer al mercado soluciones tecnológicamente avanzadas



La adhesión de España a la Europa comunitaria favoreció la llegada de empresas internacionales y su consolidación.

<< La supresión de controles fronterizos, Acuerdo Schengen de 1991, propició buenos años para el sector >>



y que pudieran satisfacer cualquier necesidad en la automatización de puertas, de cualquier tipología o utilización, integrando esta determinación en parte de nuestro ADN empresarial”, comenta su Director comercial Juan Manuel Rodríguez.

Ese mismo año, 1986, la compañía alemana HÖRMANN (fundada en 1935) abría una delegación nacional en Terrassa, Barcelona, convirtiéndose en uno de los distribuidores e importadores de puertas y automatismos destacados de España hasta hoy en día. De hecho, recientemente ha inaugurado nuevas instalaciones para ampliar la actividad y servicios en nuestro país.

Poco tiempo después, lo hacía SOMFY, empresa francesa especializada en soluciones inteligentes y de automatización para el hábitat con valores medioambientales, que ya ha cumplido 35 años en España, y los 50 de su nacimiento en Francia.

En 1990, nace la empresa valenciana DOORME PUERTAS AUTOMÁTICAS dedicada a la fabricación

e instalación de puertas Industriales, como apunta su director general Miguel Valero: “Llevamos 34 años prestando servicio y siempre acompañados de productos de alta gama que perduran en el tiempo, tenemos puertas automáticas de cristal con un número muy alto de maniobras con más de 25 años y continúan funcionando, bien conservadas y mantenidas. Esto es el mejor resumen que puedo dar”. Cabe decir que su aparición fue oportuna al coincidir con la llegada de fondos comunitarios y la supresión de controles fronterizos en 1991 (Acuerdo Schengen), que propiciaron buenos años para las empresas de puertas automáticas y automatismos de apertura. Entre las consecuencias positivas cabe citar el incremento de la demanda de nuevos productos y tecnologías en los segmentos comercial y residencial, la mejora de los servicios de instalación y avances en distribución, o el incentivo de la inversión extranjera que propició la competitividad y la especialización profesional. Todo ello fue →



un estímulo para la productividad y los avances en este mercado.

De siglo a siglo se vivió una época dorada para la industria y el tejido empresarial español. Precisamente, fue en 2001 cuando la compañía ASSA ABLOY (que surge de la fusión de ASSA en Suecia y ABLOY en Finlandia, en 1994) aterrizó en nuestro territorio con sus soluciones de cierre y control de accesos (y los productos necesarios para su instalación y funcionamiento). Hoy día, ASSA ABLOY España es referente internacional en la especificación de ingeniería de accesos.

Este periodo representó para el sector cierta expansión y crecimiento empresarial gracias a la llegada de nuevas tecnologías (como sensores de movimiento o sistemas de control de acceso integrados), y a cambios de conciencia sobre la eficiencia energética y la accesibilidad de las personas, entre otros factores. Sin embargo, su potencial se vio limitado por un nivel insuficiente en inversión en I+D -respecto a Europa-, la entrada de nuevos países en la Unión Europea, y la dependencia tecnológica de las empresas españolas de terceros países.

Entonces, se produjo la crisis de la burbuja inmobiliaria entre 2007 y 2008, que estancó al

segmento de la construcción y perjudicó al industrial, ambos cruciales para las empresas de puertas automáticas y automatismos de apertura. No obstante, muchas empresas capearon las dificultades del momento gracias a su expansión internacional, y a nuevas pautas que promovían la investigación en nuevas tecnologías o sostenibilidad medioambiental, y mayores cotas de seguridad y confort para las personas: “El mercado de las puertas automáticas es un mercado maduro que tuvo un retroceso significativo en la crisis del 2008, del que se ha recuperado completamente”, afirma Juan Manuel Rodríguez, el Director comercial de APRIMATIC.

Durante los siguientes años, el sector referido en este reportaje pasó de ser ‘emergente’, a industria ‘consolidada’, con una fuerte orientación hacia la innovación y

La crisis de la burbuja inmobiliaria, entre 2007 y 2008, perjudicó seriamente a la industria de puertas automáticas y automatismos.

<< Durante los años siguientes a la crisis el sector pasó de ser “emergente” a industria “consolidada” >>



el ahorro de energía, y con la mirada puesta en el segmento residencial hasta el año 2020, que tuvo que virar de rumbo por la propagación del COVID 19. Esta pandemia mundial cerró millones de puertas en todo el mundo, pero también abrió nuevas cuotas de mercado para las empresas de puertas automáticas y automatismos de apertura en segmentos como el hospitalario e industrial, al permitir un tránsito fluido de personas sin contacto con elementos físicos; al disminuir la propagación de gérmenes en entornos sensibles; y al mejorar la eficiencia energética de los inmuebles, sobre todo logísticos. Otros sectores, como el hotelero o inmobiliario quedaron “contagiados”, aunque en 2024 ya han recuperado el buen pulso, no sin esfuerzos como explica Javier Bernal, Country Coordinator de ASSA ABLOY EntranceSystems Spain y director de la División Peatonal de la compañía: “Hospitality, la parte de hoteles, ha crecido después del Covid porque durante la pandemia, por el aislamiento, la gente no viajaba, los hoteles se cerraron y ese sector tuvo muchos problemas: han tenido que reagruparse, reformarse y ahora, con la normalidad, están aprovechando →

ASSA ABLOY SG Expression

Moving by design



ASSA ABLOY SG Expression



Puertas giratorias



Puertas batientes



Puertas correderas

La mayor gama de soluciones de acceso automáticas Puertas correderas, giratorias, batientes e incluso herméticas. Además, disponemos de sistemas de control de seguridad para accesos entre ellos, tornos, puertas rápidas y pasillos antirretorno. **Contacte con nuestro servicio de asesoramiento para arquitectos.**

✉ info.es.aaes@assaabloy.com

☎ 682 84 33 67

ASSA ABLOY
Entrance Systems

Experience a safer
and more open world



para crecer. De la misma manera, durante la pandemia, los centros logísticos de la parte industrial crecieron un montón. ¿Por qué? Porque la gente no salía, compraba online. Entonces Amazon, por ejemplo, empezó a hacer centros de distribución y logística por toda España, que tienen muebles de carga y diversas infraestructuras”.

Desde entonces, las puertas industriales rápidas y seccionales se perciben como elementos fundamentales para la seguridad de los procesos de carga, descarga y de los propios empleados, y también como importante medida de ahorro energético. Esto revela que el sector “se mueve de una manera o de otra dependiendo de qué parte se trata. La parte peatonal está en crecimiento muy estable, pero un poco plano”, matiza el señor Bernal, de ASSA ABLOY EntranceSystemsSpain, coincidiendo con otras valoraciones recopiladas por la revista "PROYECTAR, Arquitectura y Construcción", que reflejan la paradoja de que un concepto aparentemente simple como ‘puerta automática’, toque mercados, productos y segmentos variados y muy dispares entre sí. Por tanto, se extrapola la necesidad de ser prudentes y evitar hacer conclusiones comunes en cuanto a la situación presente, sobre todo al conocer la experiencia del referente ASSA ABLOY: “Hablando del sector hospitalario, por ejemplo, en Madrid, el año pasado hubo un proyecto muy



bueno que hizo la constructora Sacyr: el nuevo Hospital 12 de Octubre. Eso ha movido mucho, pero claro, no hay proyectos de esos cada tres, o cada cuatro meses”, afirma Javier Bernal, que deja patente una visión un tanto aséptica del panorama actual: “Si vas por la calle ves muchas grúas, pero mucho es residencial. En el residencial los automatismos de entrada y las puertas automáticas no están muy introducidos todavía, por lo que, al final, las puertas automáticas viven del mercado retail, del hospitalario, de infraestructuras..., y esos proyectos ahora están un

En el sector residencial las puertas automáticas y automatismos no están todavía muy introducidos.

poquito más planos. Y luego se produce otra situación, las obras aparentemente están bajando su ritmo -en cuanto a rapidez-, ya bien porque no tengan manos suficientes para acometerlas o porque están aplazando los costes. Hace algún tiempo, igual un proyecto terminaba hace un año y empezabas otro; pues ahora el lead time va de año y medio a dos años, con lo cual, la situación no es mala del todo, pero tampoco es muy grande, es decir, es de crecimiento estable muy, muy pequeño”, afirma de manera categórica.

Más moderada es la valoración que aporta Juan Villar, arquitecto técnico del Área Project Business de SOMFY España, quien describe el mercado como “altamente volátil y estrechamente relacionado con la industria de la construcción. Tras el impacto de la pandemia, experimentó un notable repunte que posteriormente se estabilizó. En la actualidad, uno de los principales desafíos radica en combatir la intrusión de marcas ‘lowcost’. Para empresas como la nuestra, resulta crucial realizar un esfuerzo titánico para diferenciarnos de estas marcas mediante argumentos distintivos que van más allá del precio”.

En general, la mayoría de las empresas consultadas observan un ligero ascenso del mercado, pero cada una aporta matices diferenciados. Así, la situación se percibe “estable, quizá en tendencia ligeramente ascendente -comenta Alejandro Aguilar, director de ventas y marketing de INFRACA-. “Nuestros clientes tienen cada vez flujos de trabajo más rápidos y la demanda de este tipo de productos, así como algunas innovaciones, se hacen cada vez más patentes”.

Algo que también refieren desde el departamento de marketing de LAVIUDA. Esta compañía define la situación como “convulsa”, con periodos de altibajos, aunque, afirman que “se puede apreciar que el mercado está asimilando los cambios operativos que suponen las nuevas tecnologías, las normativas en seguridad y sostenibilidad, así como el balance de precios de las materias primas. Pese a todo estamos muy esperanzados con el futuro que se atisba en el sector”.

De “moderado crecimiento” en España cataloga la situación actual del mercado de puertas automáticas y automatismos, Fco. Rafael Trenado, director general de HÖRMANN, quien explica los motivos de su percepción: “...impulsado por la creciente demanda de soluciones de accesibilidad y eficiencia energética en edificaciones tanto residenciales como comerciales. La digitalización y la integración de tecnologías avanzadas como la domótica también están influenciando positivamente el sector. Sin embargo, factores como la inflación y las interrupciones en la cadena de suministro global han creado algunos desafíos para el crecimiento sostenido”.





La digitalización y la integración de tecnologías avanzadas, como la domótica, influyen positivamente en el sector.

Por su parte, el director comercial MATZ-ERREKA, Juan Carlos Erauso, ofrece una valoración más crítica sobre su visión del panorama actual del sector: “Estable, pero con dificultad para hacer previsiones para los próximos meses. Hay muchos dientes de sierra, con meses de ventas altos y otros más flojos, pero manteniendo unos niveles de ventas similares a 2023”. Además, apunta la dirección a seguir: “El crecimiento del sector está relacionado sobre todo con la comodidad y seguridad de los usuarios que buscan la facilidad en los accesos, la seguridad de sus instalaciones y el ahorro energético (sobre todo en el sector de las PAP) y desde Erreka apostamos por la innovación en esta dirección”.

Otras empresas que tocan tanto el sector residencial como las puertas industriales, hospitalarias o comerciales ofrecen declaraciones más optimistas. Por ejemplo, Luis Mataix, responsable del departamento de marketing y comunicación de GIMÉNEZ GANGA SAXUN asegura que el sector “se encuentra en un proceso de crecimiento y expansión por su versatilidad y eficiencia; por otro lado, sigue siendo un producto de mejora constante”. Aunque la percepción más optimista la ofrece MANUSA: “La situación actual es positiva y el ambiente que se respira entre los profesionales del sector es optimista. Se puede apreciar un relevante crecimiento en ventas, tanto a nivel nacional como internacional”; una visión compartida ‘a medias’ por el director comercial de DOORME, Miguel Valero: “A nivel de trabajo, pienso, se encuentra en un momento óptimo: hay inversión,

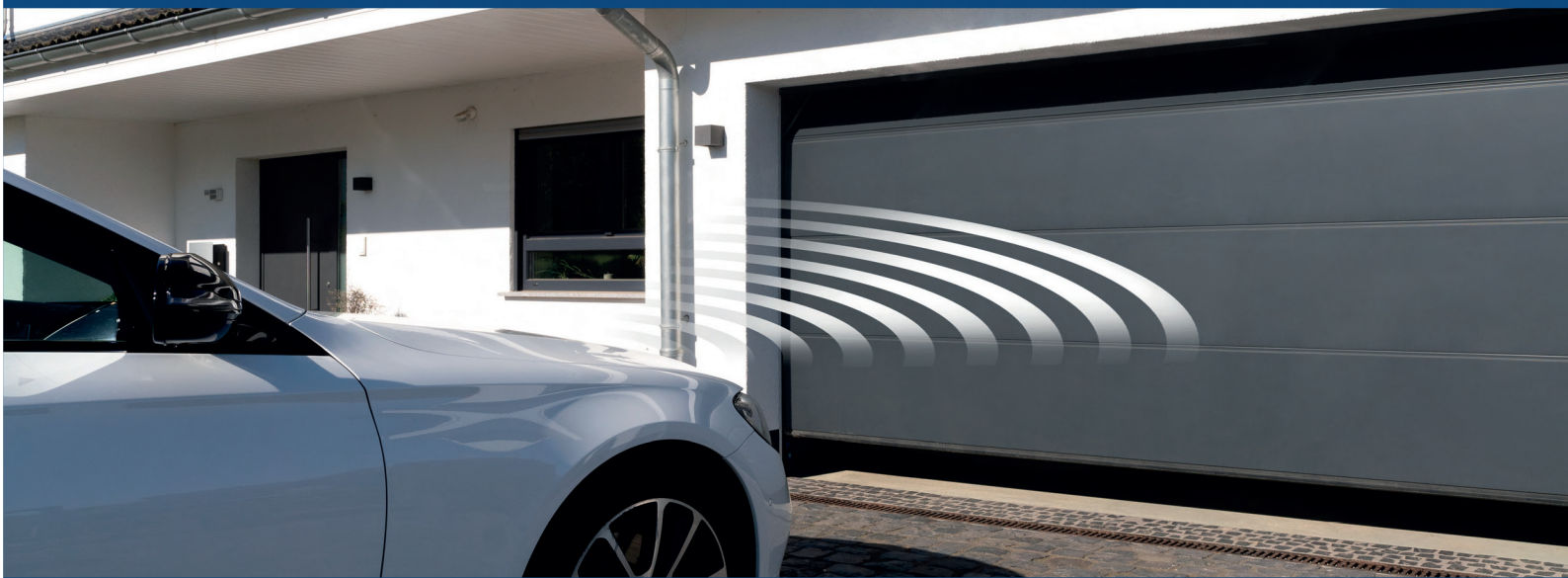
hay construcción, se están abriendo huecos, y donde hay huecos hay puertas”, y ahora llega el ‘pero’ o el talón de Aquiles de este sector industrial, desde su punto de vista: “A nivel de legalización, seguimos en un vacío legal, que no hay forma de que se regule; desde el año 2005 existe un conjunto de normas que, a fecha de hoy, según el propio Ministerio no se cumplen en el 90% de las instalaciones, pero no se hace nada al respecto. Se deja a la buena fe del fabricante o instalador”, concluye el señor Valero.

Normas sin vigilancia, el escollo del sector

Este es un tema delicado para las empresas que fabrican, distribuyen o comercializan puertas automáticas o motorizadas, porque deben enfrentar una situación contradictoria en España; ya que, si bien existe regulación específica para estos productos, su aplicación no queda sujeta a verificación por entidades oficiales; es decir, no deja de ser texto sobre papel. Este asunto es polémico, a la vista de las respuestas ofrecidas por las empresas referentes consultadas, aunque cada una pone el énfasis en un aspecto diferente.

Entrando en materia, las puertas automáticas son consideradas productos del sector construcción y, por tanto, quedan ceñidas a normativas europeas que entraron en vigor en el año 2005, como el mercado europeo CE que avala que cualquier producto que se venda en la Europa comunitaria cumple un mínimo de estándares de salud y seguridad, además →

Apertura inteligente de puertas de garaje



  **Producto certificado por ClimatePartner**
climate-id.com/XNEBK6  **CO₂ medir, reducir, contribuir**

Más información sobre nuestra estrategia de sostenibilidad en
www.hoermann.com/sustainability 

- Automatismo para puerta de garaje SupraMatic 4 hasta un 75%* más rápido
- Sistema Smart Home Hörmann homee para el accionamiento por la app de cancelas, puertas y mucho más**
- Neutralidad en CO₂ de serie para todos nuestros productos para viviendas, p. ej., puertas de garaje y automatismos

* en comparación con ProMatic 3 de Hörmann
** encontrará más información sobre Hörmann homee y los dispositivos compatibles en www.hoermann.es/gama-residencial/smart-home

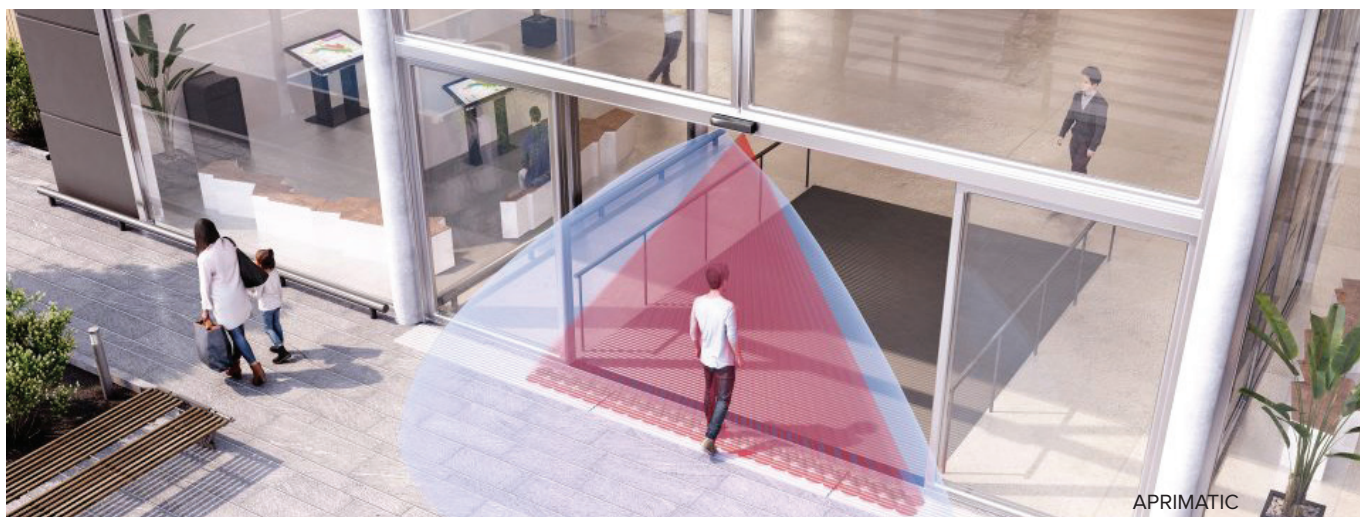
de los requisitos técnicos para maquinaria establecidos en su legislación; sin embargo, en España no se produce un seguimiento o vigilancia que confirme dicho cumplimiento, o penalice en caso contrario, como aclaran desde INFRACA: “La regulación nos parece correcta, si bien el cumplimiento del marcado CE de muchas de las puertas instaladas, no se controla. Además, parte del texto de la regulación puede estar sujeta a interpretación, dejando algunas lagunas y libertad de actuación. La definición de ‘fabricante’, en tanto existe una modificación de la puerta, debe pasar al que la modificó y, por tanto, emitir su CE. Esto sucede a menudo, pero no cambian el CE. También encontramos un tratamiento confuso para las

máquinas y cuasi máquinas”. Mucho más tajante es el director comercial de DOORME, Miguel Valero, quien deja patente con su declaración el malestar de una buena parte del sector: “A nivel de legalización seguimos en un vacío legal, que no hay forma de que se regule. Desde el año 2005 existe un conjunto de normas que, a fecha de hoy, según el propio Ministerio, no se cumplen en el 90% de las instalaciones; pero no se hace nada al respecto, se deja a la buena fe del fabricante o instalador... En el tema de la normativa...estamos totalmente abandonados por la Administración”.

Por su parte, la declaración del director comercial de ERREKA, sobre esta cuestión, refleja la visión del vaso medio lleno: “Si bien la repercusión de las medidas propuestas no ha significado un

Sería muy recomendable disponer de planes “renove” para aquellas puertas sin Marcado CE, mejorando la seguridad.





<< El problema estriba en la competencia desleal que suponen los productos de procedencia externa de la UE, que no cumplen la normativa que soporta el Mercado CE >>

crecimiento tan grande como el previsto, el mercado de las PAP (puertas automáticas peatonales) en 2023 se comportó bastante bien”.

Un aspecto negativo para las empresas referentes es el hecho de que en España tampoco exista una figura que asesore sobre cómo adaptar los accesos y salidas de un inmueble a las exigencias legales, o los beneficios que aportan (por ejemplo, en comunidades) unas puertas peatonales o de garaje adaptadas para un perfil de personas mayores o con problemas de movilidad. En este punto, ERREKA manifiesta una preocupación generalizada en el sector ante la falta de una normativa que ofrezca garantías plenas: “En cuanto a la normativa es importante conseguir que esta se cumpla, ya que salvaguarda la seguridad de los usuarios y vehículos que acceden a las instalaciones. Hay infinidad de puertas automáticas de acceso vehicular y peatonal que están fuera de norma y por tanto, pueden resultar peligrosas para los usuarios”. Con más detalle explica esta situación Javier Bernal, de ASSA ABLOY: “La regulación es buena, pero no hay inspectores que estén verificando el cumplimiento, con lo cual, al final, aunque haya normativa europea, aunque haya legislación local, queda al propietario decidir si se suma de una manera o de otra. Entonces, ¿es bueno?, sí; ¿se ha visto reflejado en el negocio?, no”. Y ofrece una comparación que aporta claridad sobre este controvertido tema: “Por ejemplo, el sector de las calderas y los ascensores dependen del Ministerio de Industria; cada ascensor lleva una matrícula, el

Ministerio de Industria tiene inspectores y hay que entregar una documentación oficial. O sea, está como más organizado. El mundo de las puertas automáticas, como depende de Vivienda, se trata como si fuera una ventana que tiene que cumplir normativas, pero realmente no hay nadie que vigile el cumplimiento del mantenimiento, por ejemplo”.

A esta realidad, hay que añadir en nuestro país un nuevo foco de inquietud, el de “la competencia desleal” que evidencia APRIMATIC: “La normativa vigente en España, es la europea y, por tanto, para empresas que operamos en el ámbito de la Unión Europea, es la de referencia y el Mercado CE su distintivo. La normativa que soporta el Mercado CE, está focalizada en la seguridad del producto, desde el punto de vista de su utilización por los usuarios. Siendo el Mercado CE de obligado cumplimiento, el problema estriba, en la competencia desleal que supone la notable presencia, en el mercado nacional, de productos de procedencia externa de la UE, que no la cumplen”. Desde esta empresa internacional, también apuntan un requisito que echan en falta por parte de las administraciones y que redundaría en crecimiento de negocio de esta manufactura: “Por otro lado, desde 1995, el Mercado CE, por aplicación de la Directiva de Maquinas, es exigible para las puertas automáticas y existen numerosas puertas antiguas, que no lo tienen. Sería muy recomendable disponer por parte de las administraciones públicas competentes, de planes ‘renove’ que contribuyesen a la adaptación del parque de puertas automáticas que →

no disponen del Mercado CE, mejorando la seguridad en la utilización de las mismas”.

Otra de las normas en entredicho que ha salido a relucir en las entrevistas es el Real Decreto Ley 14/2022 que aprobó el Gobierno de España para activar un plan de ahorro y gestión energética en climatización cuyas medidas favorecerían, a corto plazo, la instalación de puertas automáticas de acceso en centros institucionales y comerciales augurando un aumento de la demanda para el sector que, finalmente, no se produjo como explica Juan Villar, de SOMFY: “En esas fechas parecía que iba a desembocar en un boom, pero no se vio reflejado en la industria debido al bajo compromiso de la Administración en llevar a cabo estas acciones. En las rehabilitaciones apenas se invertía, cosa que sí sucedía en obra nueva, así que predijimos un crecimiento en nuestro sector que nunca llegó a materializarse”. Y desde ASSA ABLOY se apunta el motivo que frustró dicho crecimiento: “si no se persigue su cumplimiento, y aunque las propias empresas fabricantes o instaladoras hagan descuentos para favorecer la campaña”, un comercio no ve la necesidad de adherirse a la norma. Y enfatiza: “Como nadie va a ir a ponerte una multa por no tener la puerta automática, pues tú te sumas voluntariamente, aunque sea un Real Decreto”. Por eso, también resalta la necesidad de incluir subvenciones para reforzar la motivación de los comerciantes en particular, ya que otros segmentos sí se suman a las normativas, como se deduce de la experiencia de MANUSA: “Vivimos un crecimiento en cuanto al interés y consultas en el momento en el que se aprobó el

RDL, y paralelamente seguimos dando servicio y respuesta a otros sectores como el sanitario, oficinas, residencial u hoteles”.

Sin embargo, algunas de las empresas referentes consultadas, no han se han visto afectadas por el RDL. Es el caso de LAVIUDA: “El RD 14/2022 persigue un uso más racional del consumo de energía utilizado para climatización. Entendemos que la regulación y normativa, siempre que se cumpla, es correcta, pero en LAVIUDA no comercializamos este tipo de puertas. Nuestro sector de negocio son las puertas de garaje, tanto industriales como residenciales. O, directamente, no se dejaron llevar por ‘el cuento de la lechera’, como fue →

La normativa del Gobierno Central, para el ahorro energético, ayudó a promulgar un cambio de consciencia en el sector comercial.





manusa 
intelligent access

Líderes en innovación, diseño y calidad.

En **Manusa** valoramos la capacidad de crear espacios y accesos inteligentes. Gracias a nuestro servicio integral 360° te acompañamos durante todas las fases del proyecto.

Diseñamos, adaptamos, fabricamos y mantenemos la solución que imaginas en **puertas automáticas**.

www.manusa.com | 900 827 700 | manusa@manusa.com



ASSA ABLOY



ASSA ABLOY

el caso de DOORME: “Del proyecto de ahorro energético, se oyó ruido y poco más. Como no contábamos que esto llegará, no nos ha afectado”. O INFRACA, empresa que declara haber tenido “pocos cambios”.

En el lado opuesto afirma encontrarse APRIMATIC, compañía que asegura estar implementando soluciones que se ciñen a las exigencias legislativas desde hace algún tiempo: “...previendo que el ahorro energético será una prestación exigida por el mercado, ya habíamos incorporado en nuestras soluciones de automatización, tecnologías que lo propician, como fuentes de alimentación conmutadas, motores brushless, con muy bajo consumo operativo y en reposo, y ensayado nuestros cerramientos, bajo normas que garantizan el aislamiento térmico y acústico. Por tanto, que las expectativas por el RD del Gobierno, no se hayan visto cumplidas en el corto plazo, no



La sostenibilidad y la eficiencia energética cada vez están más presentes en la mentalidad del fabricante.



nos preocupa, porque estamos seguros que a medio plazo, lo serán y ya estamos preparados para cuando el interés por automatismos de bajo consumo y cerramientos que proporcionen ahorro energético, este generalizado”.

También positiva resulta la apreciación de GIMÉNEZ GANGA SAXUN, que pone en valor el punto de inflexión que el RDL de 2022 ha generado en cuanto a cambio de mentalidad, frente a los resultados cortoplacistas: “Es cierto que la normativa del Gobierno Central para el ahorro energético en establecimientos comerciales no consiguió la renovación completa que perseguía, pero sí ayudó a promulgar un cambio de consciencia en el sector comercial, que incluso sí se ha replicado en otros espacios como comunidades de propietarios”.

La valoración ‘más diplomática’ respecto a “la normativa vigente en España” para las puertas motorizadas proviene de MANUSA, empresa que la considera “...bien estructurada y alineada con los estándares europeos, ofreciendo un marco sólido para garantizar la seguridad, calidad y eficiencia. Estas regulaciones no solo aseguran el correcto funcionamiento y la seguridad de las puertas automáticas, sino que también promueven la eficiencia energética, un aspecto cada vez más importante en la construcción y mantenimiento de edificios modernos, además de contribuir significativamente en la reducción del consumo energético global de los edificios”. Y a continuación, aporta un factor determinante que también destacan otros entrevistados:

“También debemos tener en consideración la normativa de mantenimiento, clave para prolongar la vida útil de las puertas automáticas y evitar accidentes e incidencias”.

Por último, no hay que olvidar que en 2023 entró en vigor la actualización del Reglamento (UE) 2023/1230 (concerniente a Máquinas de la UE), con normas específicas para las puertas a partir del 14 de enero del 2027 para garantizar normas que redunden en la seguridad de uso de los consumidores, y en el cumplimiento de los requisitos legales, otorgando a los fabricantes un marco legal más adecuado a sus demandas (y que funcionará como una ley interna), pero con la exigencia de la propia adaptación de las empresas, antes de 2027, para garantizar la calidad y fiabilidad de los productos en los procesos de diseño y fabricación, para asegurar que las puertas automáticas cumplan con los estándares actualizados de salud y seguridad establecidos por la Unión Europea.

Además, el 9 de mayo de 2025 entrará en vigor otro nuevo reglamento europeo que vela por reducir el consumo eléctrico en la modalidad de apagado de los aparatos eléctricos o electrónicos asociados a los automatismos de apertura (reglamento 2023/826 del Parlamento Europeo y del Consejo).

Al respecto del apartado que hemos desarrollado, conviene matizar que las puertas motorizadas se regulan con normas comunes (Código Civil, Ley General de Industria, Ley de la Ordenación de la Edificación o el Reglamento de Productos de la Construcción, entre otros) y específicas según →

sean puertas peatonales, o puertas industriales, comerciales y de garaje (marce CE, normas UNE -norma española para la instalación, uso y mantenimiento de puertas peatonales-, reglamento de máquinas o certificaciones oficiales -AENOR-).

Eficiencia y sostenibilidad, los súper poderes del sector

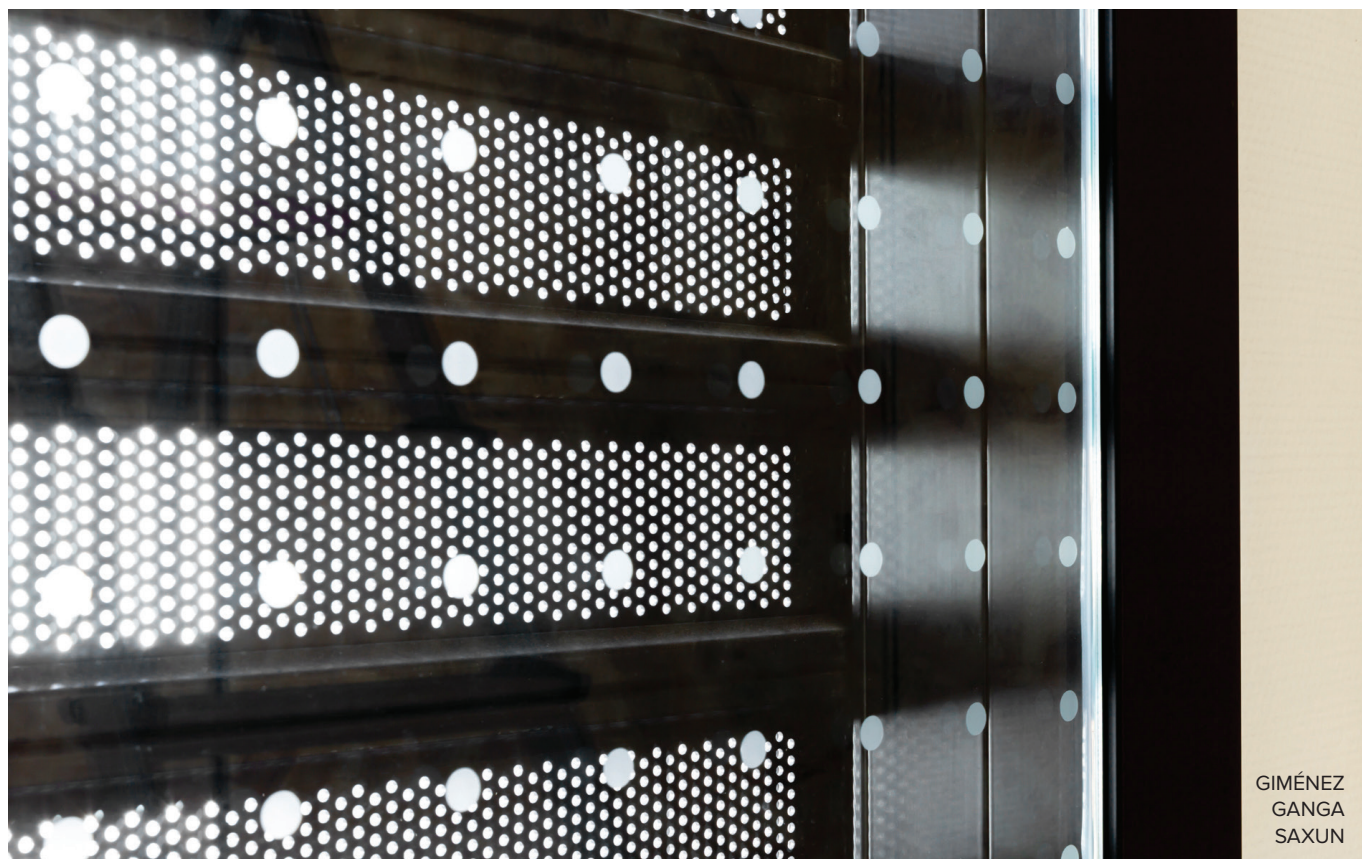
En 1987, la Comisión Brundtland de las Naciones Unidas definió la sostenibilidad como aquello “que permite satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la habilidad de las futuras generaciones de satisfacer sus necesidades propias”. Con eso y todo, si escuchamos: “en un gesto tan sencillo como cerrar una puerta podría estar el futuro del planeta Tierra”, a un lector cualquiera este planteamiento podría parecerle “pelín” exagerado; pero si el lector es un profesional del hábitat o la construcción (target al que se dirige esta publicación), sabe que este elemento constructivo es clave para la sostenibilidad del medioambiente y la eficiencia energética, términos que comenzaron a emplearse a modo de advertencia en el siglo XX, y que en 2024 han adquirido tintes de ‘amenaza’ global.

Los fabricantes de puertas automáticas y automatismos de apertura llevan décadas haciendo frente a este panorama con medidas que van desde la innovación tecnológica a la

implementación de mejoras en la producción, instalación y mantenimiento de sus productos; e incluso a la búsqueda de nuevos materiales menos contaminantes, como apunta Juan Villar de SOMFY España: “La sostenibilidad está cada vez más presente en todos nuestros productos. De hecho, para 2030 se prevé que toda nuestra gama sea sostenible en muchos aspectos. Estos aspectos, que desde el grupo nombramos como ‘productos ecodiseñados’, parten de una iniciativa voluntaria y altruista que comenzó hace más de 15 años”.

Además de favorecer el bienestar del planeta, a largo plazo, todas las medidas que se realicen revertirán en las propias empresas a modo de reducción de costes, cumplirán con las regulaciones vigentes, y mejorarán su reputación como entidades sensibles a las demandas sociales. “La sostenibilidad es uno de los pilares de MANUSA, junto con el compromiso con las personas y la eficiencia energética -explican desde la propia empresa catalana-. Nuestras puertas son las más rápidas del mercado, por lo que cualquier establecimiento que cuente con una puerta MANUSA, podrá disfrutar de un acceso que contribuye al ahorro energético y sostenibilidad, a la par que permite un acceso fluido y sin barreras”. Dicho ahorro se puede calcular, con su propia aplicación: “Una calculadora disponible en nuestra página web y disponible para todo el

El ahorro energético es una de las prioridades a tener en cuenta a la hora de prescribir la instalación de una puerta automática eficiente por su impacto positivo



GIMÉNEZ
GANGA
SAXUN



La sostenibilidad y el ahorro energético son cada vez más importantes para los clientes potenciales.

mundo, que permite calcular el ahorro energético que supone instalar una puerta MANUSA”.

El ahorro energético es una de las prioridades a tener en cuenta a la hora de prescribir la instalación de una puerta automática eficiente por su impacto positivo en cualquier inmueble. Por ejemplo, puertas que se abren y cierran rápidamente minimizan la pérdida de calor o frío, manteniendo la temperatura interior y reduciendo el consumo de calefacción o aire acondicionado. “En el último año, el ahorro energético se ha convertido en toda una necesidad -aseguran desde GIMÉNEZ GANGA SAXUN-. Los altos precios de la energía han provocado que multipliquemos las estrategias de cálculo para reducir el consumo. La arquitectura y el sector de la edificación se han aliado para encontrar soluciones capaces de hacer un buen uso de la energía, para reducir el consumo. Soluciones como una envolvente térmica que permita mantener la

temperatura y reducir fugas para evitar pérdidas de frío o calor, según el momento de la estación. Sobre todo, ahora que el calor aprieta, es importante mantener una temperatura fresquita y óptima dentro de los establecimientos comerciales o de ocio”.

A la función de la puerta automática como garante de la correcta temperatura interna, los automatismos de apertura modernos están diseñados para consumir menos energía. Por ello, entidades como LAVIUDA ponen de manifiesto su esfuerzo por “implementar soluciones sostenibles” en sus puertas automáticas: “Estamos muy comprometidos con la sostenibilidad, y por ende con el medio ambiente. Integramos en nuestros productos materiales reciclados y tecnologías de bajo consumo. En nuestra opinión esta implementación de soluciones sostenibles es un paso crucial hacia la preservación del medio ambiente”, afirman desde la empresa.

Por su parte, Fco. Rafael Trenado de HÖRMANN comenta que “estos factores son fundamentales para el crecimiento y la innovación en nuestro sector. La sostenibilidad y el ahorro energético son cada vez más importantes para nuestros clientes, lo que nos impulsa a desarrollar productos que reduzcan el consumo energético y minimicen el impacto ambiental. Por ejemplo, nuestras puertas seccionales industriales SPU →

<< La necesidad de preservar los recursos medioambientales también pasa por la elección de materias primas respetuosas con el medioambiente >>

F42 ofrecen un excelente aislamiento térmico”.

Otra empresa que fabrica productos para optimizar el uso de la energía es INFRACA: “Nosotros trabajamos el HTCP (sistema de control de la temperatura de resistencias), que desconecta la resistencia automáticamente cuando no se requiere su actuación. Eso supone importantes ahorros energéticos. Igualmente, algunas de las piezas de nuestras puertas proceden de materiales reciclados. Tecnológicamente avanzamos hacia el sistema de conexión Plug&Play y conexión remota”. Una prueba más de que la alianza entre tecnologías y sistemas de control inteligente será crucial en los próximos años.

La necesidad de preservar los recursos medioambientales también pasa por la elección de materias primas respetuosas con el medioambiente -o ‘materiales sostenibles’, entendiendo como tales aquellos que son reciclables o de bajo impacto ambiental-, y cuyos desechos a largo plazo dejen el menor impacto posible. En general, cabe destacar que las empresas de este sector industrial y tecnológico están comprometidas con esta causa desde hace años. Un ejemplo lo ofrece MANUSA que declara emplear “materiales nobles que pueden ser reutilizables y reciclables, así como apostar por el desarrollo de medidas concretas para evitar la generación de desechos en las actividades propias y en las de nuestra cadena de valor, optimizando los cálculos de uso de las principales materias primas y así minimizar el residuo”.

Por otra parte, hay que insistir de nuevo en que sostenibilidad y eficiencia energética tienen normativas ambientales propias y específicas que además de ser una obligación legal, ofrecen una oportunidad para mejorar la notoriedad y competitividad de las empresas que cumplen con ella. Además, en la nueva tendencia de los ‘edificios verdes’ -que lleva a la máxima exigencia la construcción sostenible para reducir el impacto medioambiental- las puertas automáticas eficientes serán esenciales. Para la empresa italiana APRIMATIC, “sostenibilidad y ahorro energético son la consecuencia de la incorporación de soluciones con nuevas tecnologías, en los productos”. Y destaca sus ventajas al aplicarse al sector industrial: “APRIMATIC lo ha estado realizando desde hace años y su resultado es verificable por la mejora de prestaciones de sus productos, en particular operadores para automatización de puertas industriales, comerciales, de garaje, barreras de aparcamiento y automatismos para puertas de tráfico peatonal, en los que se ha focalizado además, la mejora de accesibilidad con seguridad en utilización, acorde a lo requerido



en el Código Técnico de la Edificación (CTE), mediante la incorporación de sensores, que diseñados con las tecnologías más novedosas, ofrecen soluciones para cualquier necesidad. El resultado es un catálogo de productos, muy amplio y competitivo”.

En la misma dirección apunta la alemana HÖRMANN: “La sostenibilidad es un factor crucial en nuestro desarrollo y comercialización. Los consumidores están cada vez más enfocados en reducir el impacto ambiental, lo que nos obliga a innovar en productos que sean energéticamente eficientes y fabricados con materiales sostenibles. En HÖRMANN, aplicamos estos principios mediante el uso de tecnologías que optimizan el consumo energético y la implementación de procesos de producción más

La incorporación de sensores permite ofrecer soluciones para cualquier necesidad.



MANUSA

ecológicos. Por ejemplo, como nuestras puertas de entrada ThermoCarbon, que ofrecen una eficiencia energética superior reduciendo así el consumo energético”.

‘El baño de realidad’ lo da Javier Bernal de ASSA ABLOY, para quien hay un factor muy importante que no se puede menospreciar: “la conveniencia”, que explica del siguiente modo: “Por ejemplo, cuando un arquitecto está diseñando un hospital, hace la ingeniería, mira los consumos, dónde tienen que estar las áreas de presión negativa, presión positiva.... Al final, la conveniencia hace que en un quirófano tenga que haber una puerta hermética porque tiene que haber diferencia de presión entre el interior y el exterior. Eso se puede conseguir gastando un dineral en aire acondicionado o poniendo una puerta hermética de clase cuatro, como se suelen poner en España. Entonces, esa conveniencia, ese diseño, esa utilidad es lo que hace muchas veces que sea necesario poner cierto tipo de producto”. También muestra cierto escepticismo con el nivel de conciencia sostenible en España: “La ecoeficiencia, el verde en general, muchas veces se resume en una pegatina”, aludiendo a la falta de buenas prácticas sostenibles, empezando por el

reciclado en los hogares: “Mientras en casa no recicles o recicles de aquella manera, tirando el cartón al contenedor del vidrio cuando el suyo está muy ocupado, y si no me han visto, fenomenal..., pues al final es un tema de lluvia fina”, declara el Director de la División Peatonal de ASSA ABLOY EntranceSystemsSpain. Y plantea una circunstancia común en muchos ámbitos y que denota una notoria contradicción de todo lo anteriormente expuesto sobre sostenibilidad y eficiencia energética: “Por ejemplo, imagina la cocina de un hotel que tenga restaurante y quieres poner un ascensor en el hotel que consuma menos, pero solo las cámaras de enfriar las botellas del restaurante están consumiendo más que todo el ahorro que harás con el ascensor... Al final, la pegatina de ecoeficiencia tiene que estar desde el inicio, desde que se crea el producto, se fabrica, se instala, y dentro de un entorno apropiado”. Y concluye este apartado destacando el valor de la correcta prescripción por parte de las empresas y profesionales del sector: “Está claro que si le pongo una puerta giratoria al hotel, sé que voy a tener aislado del frío y del calor la recepción, que no va a entrar viento, que no van a entrar hojas de la calle o lluvia. Por eso tenemos →

<< El empleo de materiales nobles permite su reutilización, llegando a reciclar hasta el 80% de los mismos >>



SOMFY

La pegatina de ecoeficiencia tiene que estar desde el inicio, desde que se crea el producto, se fabrica, se instala, y dentro de un entorno apropiado.

departamentos de prescripción que ayudan a la hora de hacer el proyecto, prescribir y calcular. Porque esto no va de vender; esto consiste en ser un partner desde el principio y ayudar a nuestros futuros clientes a saber que, a veces, no necesariamente lo evidente es lo mejor también”.

Cerrando este apartado, Miguel Valero, de DOORME, también ha ofrecido un apunte crítico y realista de un aspecto que será factor clave en los próximos años: “La sostenibilidad al igual que la norma, pienso, la tenemos un poco en la teoría, pero realmente no muy aplicada en la práctica. Nosotros siempre utilizamos material de alta calidad, lo que produce puertas muy sostenibles con una duración muy larga en los años, lo que mejora todo el proceso. Sin embargo, existen productos que se deben de cambiar en plazo breves de tiempo”.

Soluciones concretas e I+D+i

Debido al carácter industrial de las puertas automáticas y los automatismos de apertura, y a sus implicaciones con la sostenibilidad, profundizamos en las medidas concretas que llevan a cabo las empresas entrevistadas. Por ejemplo, MANUSA destaca “la importancia que para la compañía tiene la integración de las nuevas tecnologías, como puede ser lo T, pero sin perder la capacidad de ofrecer al mercado productos sostenibles, así como personalizables, que se adapten a las necesidades específicas de cada proyecto y cliente”.

Para APRIMATIC, “la sostenibilidad es una tendencia que se ha extendido a la mayor parte de los nuevos productos”. Su director general desarrolla un poco más esta afirmación: “Principalmente los consumidores de las nuevas generaciones manifiestan su sensibilidad por la sostenibilidad y son los que demandan productos sostenibles, no solo en la fase de producción, sino durante el tiempo de vida de los mismos. Por tanto, desde la concepción y diseño de nuevos productos, debemos tenerlo presente y sabemos que para ello es necesario seleccionar nuevos materiales y modificar procesos productivos que garanticen el respeto del medio ambiente. También es preciso invertir para conseguir mayor eficiencia, reduciendo costes y que el resultado sea una oportunidad, que proporcione a los nuevos productos, un mayor atractivo para la demanda”. En cuanto a los materiales utilizados en sus productos, explica que “se concreta en elección de componentes, líquidos, lubricantes y embalajes, respetuosos con el medio ambiente, poniendo especial atención en sustituir materiales

en documentación, manuales e instrucciones, por codificaciones o ficheros informáticos, que soporten la información necesaria, así como motores y equipos de control de bajo consumo energético, tanto en operación como en reposo.”

La visión de SOMFY España sobre la sostenibilidad pasa por crear sinergias con otras empresas internacionales, como aclara su prescriptor: “Debido a que nuestro grupo solo fabrica motores y automatismos, pero no produce el producto acabado, nuestro enfoque debía ser fortalecer la sostenibilidad y colaborar con productores de proximidad a nivel europeo. Esto

Los sensores de movimiento permiten que las puertas se activen solamente cuando es necesario.

<< Es necesario seleccionar nuevos materiales y modificar los procesos productivos para garantizar el respeto al medio ambiente >>





Amy[®] sun protect io

La solución perfecta para un hogar más fresco durante las olas de calor.

Es mucho más que un simple interruptor de pared. La protección solar se convierte en inteligente y autónoma con capacidad para bajar automáticamente los toldos o persianas antes de que la temperatura se eleve demasiado. Y todo gracias a su sensor integrado y a la inteligencia incorporada que hacen de Amy[®] la solución perfecta para el control climático en el hogar.



nos permite lograr una mayor independencia de materias primas, un aspecto clave que algunos países utilizan para dominar el control del mundo tecnológico. Un claro ejemplo es el asunto del litio y el esfuerzo de las empresas europeas por desarrollar baterías con cada vez menos contenido de este material.”

En cuanto a LAVIUDA, califica de “crucial” la labor de su empresa para determinar cómo “implementar soluciones sostenibles en nuestras puertas automáticas”. Es más, su departamento de marketing realiza la siguiente declaración: “La sostenibilidad se ha convertido en un pilar fundamental para nosotros. Las puertas automáticas actuales representan un avance en cuanto a seguridad y tecnologías innovadoras que refuerzan nuestro compromiso con la sostenibilidad, además de ofrecer un ahorro significativo en los costes de energía que asumen los usuarios”. Y cita a continuación algunas de las referidas tecnologías: “Sensores de movimiento (estos dispositivos garantizan el funcionamiento de la puerta solamente cuando es necesario, es

decir, se activan sólo cuando detectan a la persona y/o vehículo, evitando ciclos innecesarios); sistemas avanzados de apertura y cierre: en ellos podemos memorizar patrones de uso, aportando al cliente otro sistema eficiente de ahorro energético; temporizadores: con ellos podemos ajustar tiempos de apertura y cierre..., que prolongan la vida útil de la automatización de la misma; sistemas de aislamiento térmico, lo que supone un ahorro de energía en edificaciones; paneles solares incorporados en automatismos para utilizar energía renovable (este sistema dota a la puerta de autonomía en lugares donde a priori no hay energía instalada o lugares donde la sostenibilidad energética es prioritaria); iluminación led con bajo consumo integrada en el automatismo de apertura de la puerta...; y conectividad: la instalación de persianas, cortinas, toldos, puertas de garaje..., motorizados que hacen la vida más cómoda y también nos proporcionan una óptima eficiencia energética en todo nuestro hogar”.

De todas estas declaraciones se deduce que el sector de las puertas automáticas y →

Los desafíos tecnológicos contribuyen a la innovación y el desarrollo de nuevos productos..



APRIMATIC



RUN10

OPERADOR

Puertas Correderas Automáticas

DISEÑO COMPACTO

Se integra perfectamente en cualquier espacio arquitectónico

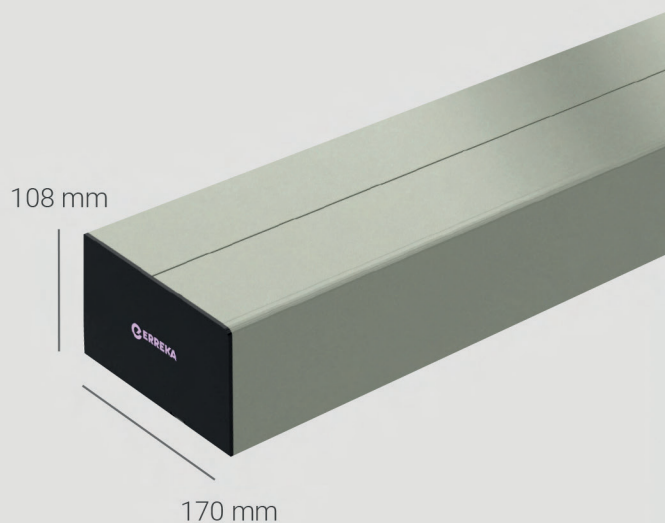
SILENCIOSO y SEGURO

EFICIENCIA en el montaje y en la gestión

connect*
MAKING ACCESS SMART

**Disponible con conectividad*

CONNECTED ACCESS | www.erreka.com





automatismos además de ser vital para mejorar la funcionalidad y seguridad de los espacios, representa un segmento industrial y tecnológico indispensable para crear infraestructuras modernas, con un impacto positivo a nivel de eficiencia y sostenibilidad medioambiental.

Próximos desafíos

Normativas de accesibilidad, verificación de la legislación, conciencia energética, competencia y mercado... Estas nociones, que bien pueden parecer la recopilación de asuntos ya tratados, son en realidad algunos de los retos a los que se enfrentan desde hace tiempo las empresas de puertas automáticas y automatismos de apertura. En este sentido, ERREKA considera que dichos desafíos se vertebran en “tres ejes fundamentales: comodidad y seguridad para los usuarios, facilidad de instalación y conectividad”. A estos se suman otros como las constantes crisis económicas, la incertidumbre en el abastecimiento de materias primas por los actuales conflictos internacionales, e incluso la evidencia de los cambios climáticos, entre los más visibles. No obstante, los desafíos tecnológicos también aportan nuevos retos en términos de innovación y desarrollo de nuevos productos (I+D+I), y como cabe esperar, las empresas referentes consultadas los abordan y perciben de manera diferente, desde la agurmentación de GIMÉNEZ GANGA SAXUN: “Sin duda, la aplicación de la inteligencia artificial es todo un reto, tanto en el proceso de producción como en

el desarrollo del producto”, a la explicación de la firma alemana HÖRMANN: “Los principales desafíos incluyen la rápida evolución tecnológica, que exige una constante actualización y adaptación, y la necesidad de cumplir con regulaciones medioambientales cada vez más estrictas. Además, las expectativas crecientes de los consumidores por productos más sostenibles y personalizados demandan una inversión significativa en I+D+i. Las interrupciones en la cadena de suministro también representan un reto importante para el desarrollo y la entrega de nuevos productos”; pasando por el foco en la competencia desleal que apunta la francesa SOMFY: “...existe una gran apuesta por la diferenciación de marcas lowcost. Debido a la globalización y digitalización masiva que estamos experimentando en esta última década, hemos presenciado un aluvión de marcas que, por suerte, muchas de ellas aparecen y desaparecen igual de rápido. Ese es el verdadero reto para las empresas, sobre todo para las europeas: seguir innovando para poder mantenerse frente a esta competencia destructiva, con productos mayormente de países asiáticos, que cada vez incorporan más tecnología a menor precio”.

A pesar de retos e incertidumbre, las puertas automáticas y automatismos de apertura tienen potencial como elementos estratégicos de futuros proyectos logísticos, industriales y hospitalarios; sin olvidar los segmentos comercial y residencial, sobre todo de nueva construcción. Pero en este sentido, será la capacidad de diferenciación o

Existe una escasez de profesionales cualificados y es necesaria su constante formación.



<< La innovación debe producir puertas más seguras cada día, más cómodas de utilizar y en interacción con los sistemas digitales >>

personalización de cada empresa, lo que les permita seguir en el mercado. “El principal desafío que deberán afrontar las empresas, será el diseño de nuevos productos, compatibles con nuevas tecnologías, -comentan desde la dirección comercial de la italiana APRIMATIC-. Esos nuevos productos deberán disponer de conectividad que permita su telecontrol y supervisión a distancia, proporcionando su mantenimiento preventivo, en modo eficaz y sostenible, acorde con las limitaciones actuales por falta de disponibilidad de personal especializado”. Además, Juan Manuel Rodríguez, pone el foco en los temas que serán prioritarios a corto y medio plazo: “No debemos descuidar en el diseño la sostenibilidad y el ahorro energético, características importantes para los usuarios, que cada vez tienen mayor sensibilidad y, por tanto, los productos que les proporcionan son más demandados. Además, los nuevos diseños deberán ser competitivos, permitiendo a las empresas crecer y alcanzar posiciones de liderazgo”.

Desde DOORME, Miguel Valero coincide en esta corriente de opinión: “Siempre es importante seguir innovando; la innovación debe producir

puertas más seguras cada día, más cómodas de utilizar y en interacción con los sistemas digitales. Hoy seguimos creando espacios más grandes que necesitan puertas muy grandes y seguras”.

Por su parte, desde la empresa valenciana INFRACA se apunta “a la sostenibilidad y conectividad” como los principales retos a superar, coincidiendo con la valoración ofrecida por MANUSA. “Entre los principales desafíos se encuentra la integración de las nuevas tecnologías. Como comentábamos en preguntas anteriores, la integración de nuevas funcionalidades implica también abordar un tema muy importante que es la seguridad de los datos y la privacidad de los usuarios. Otro de los grandes desafíos a los que nos enfrentamos es la capacidad de ofrecer al mercado productos sostenibles, así como personalizables, que se adapten a las necesidades específicas de cada proyecto y cliente”.

Y fusionando la demanda de avances tecnológicos con la preocupación medioambiental, la compañía alicantina LAVIUDA aporta otra nueva apreciación: “Los desafíos a los que nos enfrentamos son múltiples y variados. En primer lugar, hemos notado un incremento en la demanda de prestaciones relacionados con los sistemas de seguridad y, por tanto, las prestaciones de nuestra gama de productos. Por otro lado, la búsqueda y la aplicación de nuevos materiales que nos ayuden a reducir la huella de carbono y, por qué no, a invertirla hasta valores negativos, todo ello mediante la mejora en la fabricación que reduzca el incremento energético y el reciclado de los materiales”.



DOORME

Además de los desafíos citados hasta ahora, hay otros que no se han citado pero que tras la indagación en este ámbito, son relevantes y determinantes para el futuro de las puertas automáticas y automatismos de apertura, estos son: el elevado coste que percibe el cliente final, muy influenciado por la actual carestía de precios, tanto en la inversión inicial como en mantenimientos posteriores, aun cuando quede amortizado a medio o largo plazo; la escasez de profesionales cualificados, y su necesidad de constante formación para ofrecer un servicio de calidad; la falta de inversión de las empresas españolas en innovación y desarrollo de nuevos productos, y su dependencia tecnológica del extranjero, que las hace vulnerables en términos de competitividad; o la falta de subvenciones o ayudas económicas, y a veces de su divulgación, para dar un empuje al mercado de puertas automáticas y automatismos de apertura.

Accesibilidad universal

En el sector de la arquitectura, la ‘accesibilidad’ se plantea como la capacidad de acercarse, acceder, usar o salir de cualquier espacio o edificio de forma fácil, sin sortear obstáculos o sufrir interrupción alguna. En términos generales, dicha accesibilidad representa una comodidad o un extra, por así decirlo (que deja de ser especial en el mismo momento en que se habitúan a ello); pero para muchas personas, la accesibilidad es sinónimo de ‘necesidad’, ‘oportunidad’ e incluso ‘libertad’. Nos referimos a aquellas personas que padecen algún tipo de discapacidad que les impide, por ejemplo, abrir una puerta por sí mismos.

Para este elevado sector de la población, una puerta automática con un sistema de apertura que no requiera contacto alguno ni tiempo de espera para accionarse, les abre puertas (valga la redundancia) a una vida más autónoma e independiente; e incluso les permite algo tan trivial como poder entrar y salir de su propia vivienda, favoreciendo su autoestima y sus relaciones sociales.

Como dato pertinente, APRIMATIC afirma -en nota de prensa- que “...en el actual parque de viviendas de nueve millones de edificios, sólo el 0,6% cumple los criterios técnicos de accesibilidad establecidos en la normativa vigente”. Los profesionales del hábitat comienzan a hacerse eco de esta realidad, integrándola en sus diseños mediante puertas más anchas, rampas de acceso, ascensores integrados, etcétera. También mediante la prescripción de productos que, además de eficientes y sostenibles, se accionan por voz, movimiento, biometría, pequeños mandos o aplicaciones en el móvil, y cuentan con aquellas empresas que demuestran la misma sensibilidad, como prosigue



ASSA ABLOY

<< ...en el actual parque de viviendas de nueve millones de edificios, sólo el 0,6% cumple los criterios técnicos de accesibilidad. Los profesionales del hábitat comienzan a hacerse eco de esta realidad, integrándola en sus diseños... >>

Hay que dar un nuevo giro al concepto de 'accesibilidad' ya que las dificultades planteadas hasta ahora, también conciernen a una población cada vez más longeva.

explicando APRIMATIC: "Hemos sido empresa pionera en presentar al mercado soluciones para mejorar la accesibilidad universal en los edificios, según se especifica en el CTE -Código Técnico de la Edificación-, del Ministerio de Fomento, en sus documentos básicos de utilización y accesibilidad (SUA)", datos ofrecidos por el señor Rodríguez, su director comercial, quien detalla algunas de las soluciones de su compañía: "Son automatismos para la motorización de puertas peatonales, con amplia gama de sensores que garantizan la seguridad en la utilización de las mismas. Aspecto importantísimo, dadas las peculiaridades de los usuarios, por su limitación de movilidad", concluye. Por su parte, Luis Mataix, de GIMÉNEZ GANGA SAXUN, pone el acento en el hecho de que "los espacios deben ser accesibles por normativa, por coherencia y eficiencia. Las puertas automáticas son un aliado perfecto para eliminar las barreras arquitectónicas de muchos edificios, tanto de obra nueva como de rehabilitación".

En este punto, hay que dar un nuevo giro al concepto de 'accesibilidad' ya que las dificultades planteadas hasta ahora, también conciernen a una población cada vez más longeva. De hecho, cualquier persona en un momento dado encuentra dificultades para abrir una puerta, como explica Javier Bernal, de ASSA ABLOY: "Nosotros vivimos por y para hacer el mundo más accesible, haciendo cosas muy sencillas porque creemos que menos es más... Porque claro, cuando pensamos en itinerarios accesibles, lo hacemos pensando en una persona con dificultad física, pero es que yo mañana si voy a la compra y luego cargado con bolsas, tengo el problema de entrar en el portal, por ejemplo". A esta reflexión, se suma MANUSA: "La accesibilidad es uno de nuestros pilares fundamentales, ya que desarrollamos nuestros productos para ofrecer un acceso sin barreras y seguro, no solo de cara a personas con movilidad reducida, sino también para personas mayores, el paso de carritos de bebé o garantizar un paso fluido de personas que entran y salen de tiendas cargadas con bolsas de la compra. Para ello contamos con diferentes elementos, como los sensores que detectan la presencia y el movimiento y permiten una apertura rápida de la puerta, así como accionadores con o sin contacto".

Por su parte, la empresa LAVIUDA destaca el valor de los automatismos como garantes de la accesibilidad: "Las medidas para mejorar o conseguir la accesibilidad a un inmueble garantizan la máxima accesibilidad, ya que →

la automatización de estas puertas permite la entrada y salida de personas con movilidad reducida fácilmente gracias a una variedad de automatismos: pulsadores, sensores de proximidad, emisores..., que garantizan una apertura fácil y autónoma a este colectivo, a la vez que nos brindan seguridad en el cierre de la puerta”; mientras que la compañía SOMFY España está desarrollando productos asociados a tecnologías digitales, como explica Juan Villar, arquitecto técnico del Área Project Business: “Estamos trabajando intensamente en la conectividad y haciendo que su uso sea lo más accesible para todos mediante, por ejemplo, mandos a distancia ergonómicos. Además, estamos invirtiendo en sistemas que puedan controlarse a través de aplicaciones de teléfono móvil y por voz. También estamos realizando una fuerte inversión en ‘MATTER’, una tecnología que hará que cualquier dispositivo conectado sea compatible a nivel global con todas las plataformas. En esta tecnología también están invirtiendo empresas como Apple, Philips o Amazon entre muchas otras”. En este sentido, más específica es INFRACA, que destaca la accesibilidad de sus “sistemas Touchless a baja altura para que cualquier persona pueda accionarlos”; mientras que la empresa vasca ERREKA tiene muy claro que las “puertas peatonales automáticas, tanto correderas como batientes, son la solución idónea para la automatización de accesos peatonales para personas con movilidad reducida”. Y enfatiza: “En este sentido ERREKA ha puesto en el mercado el operador para puertas batientes Premis y en breve lanzará el operador corredera Run que destaca por su facilidad de instalación, diseño más atractivo y compacto. El operador Run10 tiene unas prestaciones y medidas que se adaptan a todas las soluciones constructivas”.

Dicho esto, su director general, Juan Carlos Erauso, ofrece una valoración general del futuro del sector: “En nuestra opinión la obra nueva, tanto a nivel residencial como sobre todo industrial, se irá ralentizando ya que en el caso de esta última bajará el ritmo de edificación de plataformas logísticas. Por otra parte, tanto el sector sanitario como el de asistencia a la tercera edad deberían de seguir creciendo a buen ritmo”.

Hay otro tema relacionado con la accesibilidad de un inmueble que, aun siendo fundamental, desconoce la mayoría de los ciudadanos. Nos referimos a derechos y obligaciones estipulados por ley -Ley General de Derechos de las Personas con Discapacidad y su Inclusión Social, vigente desde 2017-, que, sin embargo, apenas se ponen en práctica, como se argumenta desde ASSA ABLOY: “La accesibilidad en el mundo

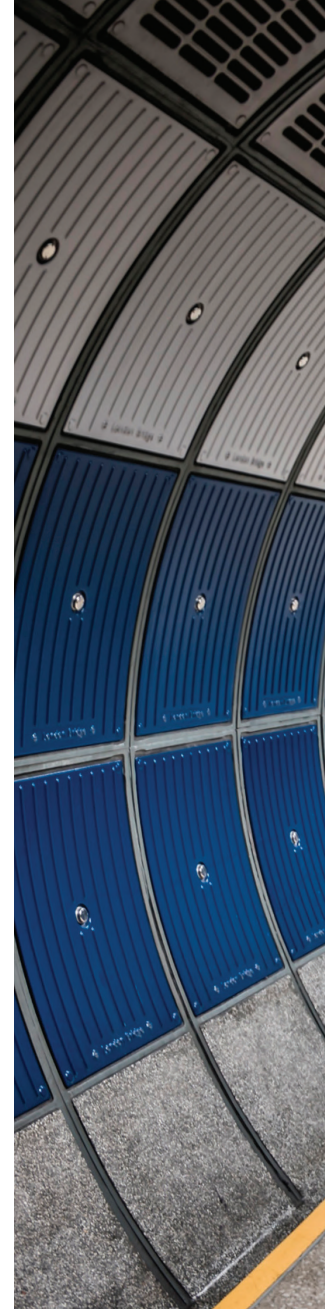


residencial es fundamental porque las personas vivimos en las comunidades de propietarios. Hay una ley que dice que, si en un edificio hay mayores de 70 años, tienen derecho a que la puerta sea automática. Y eso se ve muy poco. Además, la junta de vecinos tiene la obligación de aprobarlo”. Y nombra algunas modificaciones que la propia compañía nórdica realiza: “Hemos adaptado los mecanismos batientes de las puertas de hospital, por ejemplo, en el portal de una comunidad, permitiendo que las personas puedan entrar con su móvil, con un mando a distancia o con una llave inteligente que cuando te acercas, reconoce el sistema y abre la puerta”.

La última valoración ofrecida sobre el tema en cuestión es de HÖRMANN: “La accesibilidad es crucial en la demanda de soluciones que mejoren la calidad de vida de las personas con movilidad reducida. Finalmente, el desarrollo tecnológico permite ofrecer productos más seguros, eficientes y conectados. Estas tendencias no solo incrementan nuestra competitividad, sino que también nos permiten satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes”.

Ferias y eventos presenciales

Llevamos páginas centradas en las puertas automáticas y los automatismos de apertura, nombrando a empresas referentes situadas en diferentes puntos de la geografía española, y desgranando diversos aspectos de este sector fundamental para la construcción. Llegados a este punto, lo ideal sería probar diferentes puertas y automatismos y, de paso, saludar a los profesionales que los representan. Estas son dos de las ventajas que ofrecen las ferias y eventos profesionales a las que acuden empresas, marcas, prescriptores y clientes para hacer negocio y conocer in situ lo mejor de lo mejor en cuanto a



El sector de las puertas automáticas y automatismos cuenta con dos ferias nacionales específicas SMART DOORS en Madrid, y APAExpoby R+T en Valencia.



ASSA ABLOY

<< Las ferias se convierten en escenarios ideales para hacer networking con profesionales internacionales y consolidar relaciones más directas >>

Lo ideal es probar diferentes puertas y automatismos y, de paso, saludar a los profesionales que los representan.

productos, soluciones y servicios. Pero también se convierten en escenarios ideales para hacer networking con profesionales internacionales, consolidar relaciones más directas, ampliar la base de clientes, aumentar la reputación de una marca, mejorar la fidelidad, intercambiar recursos o tener visibilidad entre un largo etcétera de beneficios que aportan los certámenes profesionales.

El sector de las puertas automáticas y automatismos cuenta con dos ferias nacionales específicas: SMART DOORS en Madrid, y APAExpoby R+T en Valencia. Ambos eventos presenciales se convierten en puntos neurálgicos

donde se relacionan todas las partes interesadas -aunque también existe una tercera feria dedicada a la construcción, en la que tienen cabida los productos referidos en este reportaje: CONSTRUMAT en Barcelona (20-22 de mayo, 2025)-. Por eso, hemos querido conocer la opinión que les merecen las ferias y eventos a las empresas que han colaborado con la revista "PROYECTAR, Arquitectura y Construcción". Sus respuestas las ofrecemos siguiendo un riguroso orden alfabético ya que todas las aportaciones resultan igual de interesantes.

Así, APRIMATIC es una de las empresas que lleva confiando en las ferias especializadas para divulgar sus novedades: "Desde Sicur 1988 y Construmat 1989, hemos participado asiduamente en las ferias del sector más relacionadas con las puertas automáticas (...), aunque nuestro planteamiento se ha ido modificando con el transcurso de los años. Es decir, inicialmente participábamos para darnos a conocer, presentar nuestros productos, estrategias de mercado, etc. Hoy →



todo ello es más eficaz y con inmediatez, realizarlo por otros medios, sin necesidad de esperar uno o dos años para participar en la feria correspondiente -y prosigue enfatizando la evolución que han tenido los certámenes en los últimos años... Últimamente, las ferias se han convertido en un acontecimiento social, en el que renovar y mantener las relaciones personales con los clientes, especialmente de aquellos miembros del equipo que no mantienen contacto con el mismo, de manera habitual. APRIMATIC estará presente en la próxima feria Smart Doors, dentro de la Semana de la Construcción”.

Ser líderes, es uno de los motivos que apunta ASSA ABLOY, así como la oportunidad de crear sinergias con otras empresas y profesionales: “Nosotros siempre vamos al congreso de ingeniería hospitalaria, aunque el hecho de ir a ferias no da más ventas, probablemente no sea así. ... Los eventos y las ferias sirven para red de contactos y sinergias con otras empresas. Y es una manera lógica también de actuar. De hecho, nosotros vamos al congreso porque somos líderes en hospitales, y vamos también a OSPEA -reuniones uno a uno, con arquitectos o con ingenierías de retail o de hospitalario-. Y entonces los clientes que se apuntan ahí saben quién está de proveedores y ellos deciden con quien quieren sentarse. Y luego a ti te dan la lista de quién te ha elegido y tienes posibilidad también de sentarte con ellos”.

Y ERREKA reafirma esta opinión: “Las ferias son el entorno ideal para interactuar con los profesionales y presentar novedades en el sector que facilitan el lanzamiento de los nuevos productos al mercado”.

<< Consideramos que los certámenes como Veteco, Redbuild y Construmat son plataformas esenciales para la promoción de innovaciones y el fortalecimiento de marca >>

Sin embargo, no todo son alabanzas, porque DOORME resalta un punto de las ferias especializadas, en el campo que nos compete, que merece una reflexión por parte de las entidades organizadoras: “En España hay dos certámenes interesantes desde mi punto de vista para el sector de la puerta automática, SMARTDOOR y APA R+T; el problema es que en un país como España solo cabe uno. Lo que se debía de conseguir es unificarlos, y en estos momentos esto no se ha conseguido, con lo que en vez de una gran feria, se hacen dos medias ferias. Al final todos salimos perjudicados, no se hace una gran feria, no va una gran cantidad de expositores ni de visitantes”, concluye su director comercial Miguel Valero.

La visión de futuro que ofrecen los certámenes presenciales es un valor añadido para GIMÉNEZ GANGA SAXUN: “Estos encuentros profesionales han evolucionado notablemente en los últimos años, hasta el punto de convertirse en ‘networking’ que aúnan las diferentes áreas del amplio sector de la edificación, con interesantes e instructivas propuestas, para expositores, arquitectos, diseñadores, promotores →




Desde una perspectiva, de marketing, representan una oportunidad única para mostrar soluciones avanzadas y sostenibles a una audiencia especializada.



Elegancia y seguridad
que dan la bienvenida

Si no son nuestras,
no son las mejores
puertas automáticas

 **DOORME**
PUERTAS AUTOMÁTICAS

 C/ Mistral 1, Naves 3 y 4
Pol. Ind. Poyo de Reva 46394 Ribarroja del Turia - Valencia
 + 34 963 563 414
 comercial@doorme.com

★★★★★
TORMAX
AUTOMATIC

y otros profesionales. Sus renovados formatos facilitan la interacción y nos ofrecen una visión más extensa de los desafíos actuales y futuros del sector”.

En cuanto a HÖRMANN, además de subrayar las oportunidades de hacer negocio que ofrecen estos espacios profesionales, destaca el hecho de que sean puntos de encuentro para visitantes profesionales: “Consideramos que los certámenes como Veteco, Redbuild y Construmat son plataformas esenciales para la promoción de innovaciones y el fortalecimiento de marca. Estos eventos permiten interactuar directamente con clientes potenciales, obtener retroalimentación valiosa y establecer nuevas alianzas comerciales. Desde una perspectiva de marketing, representan una oportunidad única para mostrar soluciones avanzadas y sostenibles a una audiencia especializada, lo que sin duda contribuye a impulsar las ventas y a consolidar la posición en el mercado”.

No obstante, para el fabricante de puertas industriales, INFRACA, acudir a Smart Doors o APAExpo by R+T no supone ningún aliciente: “En nuestro caso, muy particular para las industrias comentadas anteriormente, no vemos interés en esos certámenes”. En cambio, para LAVIUDA sí es relevante acudir a ellas, desde un punto de vista estratégico: “En un mundo interconectado en el que cada vez prima más lo digital, y el intercambio de impresiones y novedades del sector es más efímero, certámenes como los mencionados sigue siendo una vía para reestablecer con contacto directo con socios, compañeros y posibles clientes. Es cierto que en épocas pasadas

este tipo de ferias contaban con un gran peso en el presupuesto anual de marketing, en el que también se depositaba gran parte del esfuerzo del equipo. Hay que tener en cuenta que durante décadas ha sido el gran escaparate del sector y una visita obligada para conocer todas las novedades de compañeros, y por qué no decirlo, de competidores”.

Un planteamiento similar es el que ofrece MANUSA: “Este tipo de eventos son necesarios para el sector, ya que sirven como plataforma para dar conocer las últimas tendencias y poder ver las novedades in situ y conocerlas de primera mano. Son espacios de asistencia de profesionales del sector y perfiles más estratégicos, donde tienen un espacio para poder debatir e intercambiar ideas y experiencias. También son espacios de networking en los que poder tomar consciencia de las necesidades del mercado, pero también de los propios usuarios. Además, esta empresa apunta el impacto positivo que tienen las ferias en las estrategias de marketing: “Desde luego, representan una plataforma para poder dar a conocer las soluciones de MANUSA en diferentes sectores y poder presentar nuestras novedades de forma presencial para que todo el mundo pueda ver in situ el funcionamiento de nuestras puertas automáticas y otras soluciones que ofrecemos”.

Por último, SOMFY aporta una reflexión a tener en cuenta para futuras ediciones de las ferias especializadas presenciales: “A pesar de que la digitalización se ha integrado en nuestras vidas de manera permanente, todavía existe cierta nostalgia en el sector por los encuentros cara →

La inversión económica y de recursos que una empresa debe hacer para participar no siempre se justifica por el volumen de negocio obtenido.





SEMANA INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN

LIVE  Connect
IMPACTA 365D · CREA COMUNIDAD · CRECE

En coincidencia con:

 **matelec**
ELECTRICIDAD | INSTALACIONES | ILUMINACIÓN

 **CONSTRUTEC**

 **PISCIMAD**

 **VETECO**

 **SMARTDOORS**



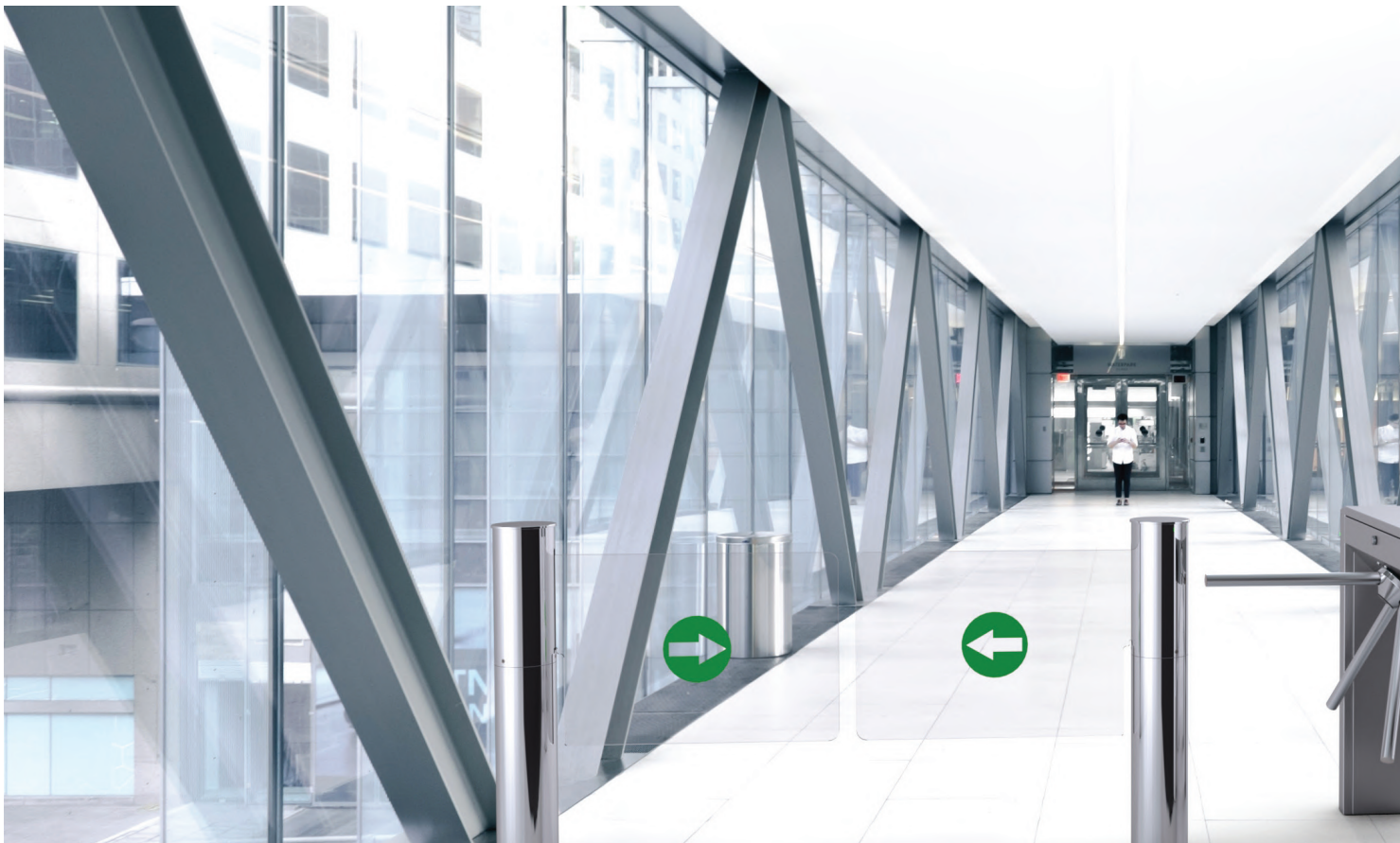
**Impulso, construcción,
soluciones y personas.**

05-08
Nov

2024

Recinto Ferial
ifema.es

 **IFEMA**
MADRID



a cara y sin mascarillas. Desde el punto de vista del Grupo SOMFY, ...la inversión económica y de recursos que una empresa debe hacer para participar en estos eventos no siempre se justifica por el volumen de negocio obtenido posteriormente. Por esta razón, creo que los tiempos en los que faltaban pabellones para la cantidad de expositores interesados, han dado paso a la práctica de llenar artificialmente los espacios para simular el éxito del evento. Tal vez, deberíamos considerar alternativas que diversifiquen el acceso a estos espacios, como el desarrollo mejorado de la tecnología de realidad virtual. Esto permitiría, a un coste más accesible, disponer de un espacio virtual con personal interactivo”.

El dinamismo de las novedades

Qué duda cabe que son las novedades, y sus lanzamientos estratégicos, los que dinamizan el sector, poniendo a los departamentos comerciales y de marketing a trabajar a fondo en la comunicación y fomento de las ventas. Este dinamismo necesario contribuye a la mejora de los productos y a la sana competitividad, en la que los fabricantes innovan en la búsqueda de una distinción que convierta sus productos en exclusivos e indispensables para

el prescriptor y el usuario final. Por ejemplo, ERREKA adelanta que lanzará, en breve, “la nueva gama de operadores para puerta peatonal Run de perfil más estético y compacto”, y presentará “nuevos desarrollos” en los próximos meses.

Asimismo desde APRIMATIC nos señalan: “incorporamos en nuestros operadores, motores brushless, de bajo consumo y alta fiabilidad, fuentes de alimentación eficientes, dispositivos de mando y sensores de seguridad, de microondas, volumétricos, laser, ópticos, etc. Todos los productos citados, disponen de Marcado CE, acorde con la directivas y normas de aplicación europeas, Directiva de Máquinas y Reglamento de Productos de la Construcción, así como respeto del Código Técnico de la Edificación, de aquellos que les afecta”.

Y en HÖRMANN España destacan que “... utilizamos materiales de alta calidad como acero galvanizado, aluminio y vidrios de alta resistencia, que ofrecen durabilidad, seguridad y estética superior. Estos materiales no solo garantizan un rendimiento óptimo y una larga vida útil de nuestros productos, sino que también contribuyen a un menor mantenimiento y una mayor eficiencia energética. Los clientes deben elegir nuestros productos

Las puertas automáticas de cristal, por su exposición continua al exterior, requieren de un componente extra de seguridad.



por su calidad comprobada, innovación tecnológica y compromiso con la sostenibilidad”.

La calidad y composición de los materiales, nos informa GIMÉNEZ GANGA, “...son fundamentales en este tipo de soluciones, sobre todo por su vertiente de seguridad. Y es que las puertas automáticas de cristal, por su exposición continua al exterior, también requieren de un componente extra de seguridad. Para aunar estas dos demandas, en SAXUN disponemos de nuestro Sistema Ixion, que permite el acceso y seguridad más avanzado del mercado, al integrar dos puertas en un único producto: una enrollable y una automática de cristal, tanto en versión corredera como telescópica. Los modelos de puerta automática de cristal SL5 y SLT, a los que se integra a la perfección una puerta enrollable de lama de persiana de aluminio extrusionado, modelo PS-100 R, que queda alojada en un cajón modelo Álex 400+450 mm, también fabricado en aluminio extrusionado, con una gran capacidad de enrollamiento”.

Por su parte INFRACA alude al material empleado en la fabricación de sus productos y a su diseño: “Nuestro uso intensivo en aluminio anodizado nos hace una de las mejores opciones para uso en industria alimentaria y farmacéutica. Así mismo, nuestros diseños están optimizados para cumplir con los requisitos

higiénico-sanitarios de estas industrias”. También es el caso de LAVIUDA, al alegar que: “Nuestra principal materia prima, destinada a la fabricación de cerramientos y puertas, es el aluminio. En este sentido trabajamos con perfiles de aluminio extruido, que aportan una mayor robustez y grosor que los empleados por otras compañías del sector. En el ámbito de la seguridad, uno de nuestros productos más demandados si hablamos de puertas automáticas, es un factor determinante en la compra y en la toma de decisión por parte de prescriptores y clientes. En el caso de nuestro modelo C-77, cuenta con una espuma de poliuretano que mejora el aislamiento térmico y acústico derivando en un ahorro energético significativo”.

Al igual que ocurre con MANUSA, destacándonos que “...recientemente hemos lanzado al mercado la puerta automática antirrobo RC2, una puerta que proporciona un elevado nivel de seguridad patrimonial gracias a sus importantes refuerzos internos. También contamos con nuestra gama de operadores Visio+ los únicos en el mercado que incorporan tecnología IoT de serie, lo que permite el control y gestión de las puertas de forma remota. Además de todas estas novedades seguimos trabajando para mejorar y ampliar nuestro catálogo de puertas y soluciones, en sectores como el sanitario.”

Tal y como he comentado anteriormente Erreka lanzará en breve la nueva gama de operadores para puerta peatonal Run de perfil más estético y compacto, así como nuevos desarrollos que presentaremos en los próximos meses.

Para finalizar, SOMFY España hace gala de su prestigio al afirmar que “la calidad, procedencia y garantía de nuestros productos nos avalan y son nuestra mejor baza. Entre otras muchas diferencias, la realización de pruebas exhaustivas para llevar nuestros productos al límite nos asegura una tranquilidad que ya es conocida mundialmente. Esto hace que, desde el prescriptor más exigente hasta el usuario menos conocedor, todos confíen en nosotros. La confianza transmitida desde nuestros inicios se convierte en nuestra mejor aliada para estar presentes en los mejores proyectos de edificación. Por otro lado, aunque tengamos un renombre, si el conocimiento de la marca se reduce, ya sea por una baja o equivocada inversión en publicidad y marketing, o porque otras marcas lo hagan mejor, surge una necesidad imperiosa de mantener nuestra marca en la ‘ola tecnológica’. Para ello, no hay mejor forma que aportar datos numéricos al usuario particular, ya que los datos convencen por sí solos y, al final de cualquier transacción económica, siempre está él”. #