

REDISEÑAMOS SU ASCENSOR



Modernización de ascensores

Actualizamos y mantenemos su ascensor

ThyssenKrupp Elevadores
C/Cifuentes, s/n - 28021 Madrid
Tel: 913 796 300 - Fax: 913 796 443
www.thyssenkruppelevadores.com
email: comercial.tkes@thyssenkrupp.com

ThyssenKrupp Elevadores



ThyssenKrupp

Elevadores: Aferrados a la rehabilitación y el mantenimiento

REPORTAJE



El sector de elevación, al igual que todos los relacionados con la construcción, está afrontando los embates de la actual crisis. No obstante, el ascensor es un equipamiento esencial en todo edificio en altura. Por eso, los fabricantes se están adaptando a la situación del mercado apostando esencialmente por la rehabilitación, el mantenimiento, la flexibilidad, la innovación y, en algunos casos, la internacionalización.

Foto: Kone



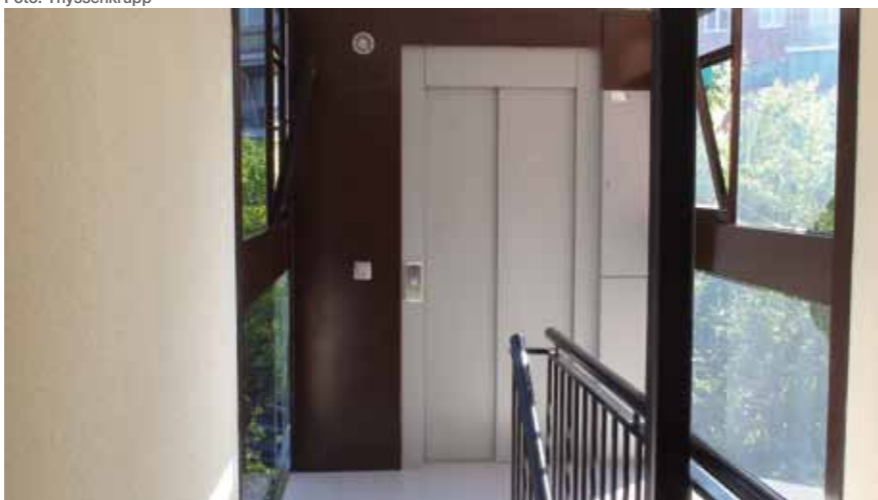
Foto: Otis

El ascensor es uno de los elementos indispensables de todo edificio actual, ya sea residencial, comercial, administrativa, dotacional (hospitales, aeropuertos, estaciones de tren...), etc. El problema es cuando la construcción de inmuebles e infraestructuras se ralentiza o incluso se detiene, como sucede ahora. “Como para toda la economía en general, el sector del ascensor en Europa está viviendo una importante situación de crisis. No sólo el parón de la construcción, sino también la falta de demanda en reformas y rehabilitaciones, provoca una escasa generación de negocio que pensamos que se va a prolongar durante al menos el próximo lustro. Sólo mercados internacionales como los llamados BRIC -Brasil, Rusia, India y China- están manteniendo un ritmo elevado de obra nueva y se espera que sigan creciendo en el futuro”, declara José María Compagni, Director Comercial de MP Ascensores. De la misma manera, José Manuel Nieto, Director Comercial y de Marketing de Schindler España, afirma que “la complicada situación económica mundial y la aguda ralentización del sector de la construcción en España están motivando una desaceleración importante en nuestro sector. A pesar de los tímidos indicadores de recuperación de hace unos meses de algunos países europeos, la inestabilidad del mercado este verano y los últimos datos económicos nos hacen temer que esta situación tardará en corregirse, a pesar de la formación del nuevo ejecutivo en España y de la previsible implantación de duras medidas económicas y sociales”.

“El mercado del ascensor, ya que depende en gran medida de la construcción, está sufriendo los mismos efectos devastadores de la crisis, bajando sus instalaciones de manera exponencial y dramática”

Igualmente, Antonio Pérez Luzuriaga, Director de Marketing de Imem Ascensores, considera que “la situación de mercado es peor que la de hace un año, que ya era considerablemente negativa. El sector de la construcción continúa completamente estancado con el agravante de que por cada

Foto: Thyssenkrupp



año que continuamos en esta situación, las cuentas de resultados de las empresas se agravan más y más. A nivel nacional no se percibe ningún atisbo de mejoría en el horizonte y entendemos que las empresas ya trabajan con escenarios que contemplan un largo periodo de estancamiento. Y a nivel internacional, confiamos en un lento pero progresivo proceso de recuperación que haga que los fabricantes podamos agarrarnos a las exportaciones como patrón de crecimiento que compense la caída en España”. También Rita Dacosta, responsable del departamento Técnico Comercial de Enor, afirma que “la situación actual es bastante dura”. Así explica que “hemos retrocedido quizás más de diez años en lo que respecta al número de ascensores instalados por año. La instalación de ascensores en obra nueva se ha reducido considerablemente y tenemos que focalizar nuestros esfuerzos hacia la instalación de ascensores en edificios existentes. A corto plazo se espera todavía una reducción en la construcción de obra nueva y, por tanto, un aumento en las obras de rehabilitación. El mercado se está dirigiendo hacia las reformas y rehabilitaciones porque la construcción de obra nueva está desapareciendo”.

En la misma línea, Julio García, Director Comercial y de Marketing de Grupo TTV, indica que “el mercado del ascensor, ya que depende en gran medida de la construcción, está sufriendo los mismos efectos devastadores de la crisis, bajando sus instalaciones de manera exponencial y dramática. Ello ha provocado que se refugie en el sector de la rehabilitación para paliar de una manera puntual la gran caída de la demanda sufrida”. Por lo que respecta al futuro inmediato, considera que



Foto: MP Ascensores

“las expectativas a corto y medio plazo pasan por potenciar la instalación de elevadores en edificios sin ascensor para la rehabilitación, ya que el sector depende en gran medida de la construcción como motor y es conocido que la construcción va a sufrir a corto y medio plazo un parón muy importante por su gran afectación en la burbuja inmobiliaria”. Y Eva Leonet, jefa del departamento de Rehabilitación y Sustituciones de Zardoya Otis, no augura cambios en un horizonte próximo, salvo en el caso de ser resultado “de futuras acciones del gobierno, como cambios en los tipos impositivos, medidas encaminadas a facilitar el acceso a créditos oficiales o subvenciones que incentiven las actuaciones de rehabilitación”.

Una luz en la rehabilitación

Como hemos visto, los fabricantes coinciden en destacar el importante papel que tiene la rehabilitación y reforma de instalaciones en este momento. “La rehabilitación se ha convertido no sólo en un mercado refugio dentro del sector de la construcción, sino en una actividad de grandes beneficios sociales y urbanos”, reseña José Carlos Frechilla, coordinador de Nuevas Instalaciones Residenciales dentro de la Dirección de Desarrollo de Negocio de Thyssenkrupp. En este sentido, el Director Comercial de MP Ascensores señala que “la rehabilitación de edificios sin ascensor, al tener una función social muy importante en una sociedad cada vez más envejecida, ha recibido apoyos públicos que se mantienen, aunque a menor nivel”.

Foto: Kone



“Las expectativas a corto y medio plazo pasan por potenciar la instalación de elevadores en edificios sin ascensor para la rehabilitación”

motores de estas actuaciones -ayudas municipales, autonómicas y/o estatales y el acceso a créditos oficiales- se dinamizaran. Esto es debido a que las soluciones de rehabilitación pueden ser más complejas, incluir actuaciones de obra civil o necesitar permisos municipales”.

Igualmente, el responsable de Schindler reconoce que la rehabilitación “está suponiendo un fuerte impulso para nuestra actividad, debido al parón que están sufriendo las construcciones de obra nueva. Este segmento de mercado se ha convertido en una gran oportunidad de negocio. No obstante, la continua disminución de subvenciones también está afectando a este segmento”. Por su parte, la representante de Enor asegura que, dado el parón en obra nueva, “la rehabilitación comienza a ser la prioridad número uno en el trabajo de una empresa de ascensores”. Y el Director Comercial y de Marketing de Grupo TTV remarca que es el único mercado “que se mueve”, ya que “la obra nueva está prácticamente parada y sólo la rehabilitación de fincas antiguas sin ascensor es la respuesta del sector a la gran caída de la demanda sufrida. Es la única salida a corto y medio plazo”.

Pero también este segmento está sometido al devenir económico. El Director de Marketing de Imem reconoce que “las reformas o



Foto: Grupo TTV



Foto: Thyssenkrupp

“La empresa ha de adaptarse a un sistema de trabajo comercial totalmente diferente al que acostumbraba a aplicar en obra nueva”

rehabilitaciones de edificios existentes están cobrando importancia ante el estancamiento de la obra nueva”, pero muestra sus reticencias. “No somos especialmente optimistas con este mercado. Tengamos en cuenta que cada vez hay más desempleados y gente a la que le cuesta llegar a fin de mes. Con estas perspectivas, el gran damnificado es el consumo. Y será más difícil que la gente decida acometer gastos importantes como la instalación de un ascensor”, afirma. Por otro lado, hace hincapié en que “se trata de un tipo de obra más rentable para los contratistas que la obra nueva, por cuanto las comunidades no aprietan tanto en precios como los jefes de obra o jefes de compras, figuras decisoras en obra nueva, con lo que los márgenes son mejores. Dichos márgenes caerán por el incremento de la presión competitiva y los motivos aducidos anteriormente, aunque las empresas seguiremos buscando obras de rehabilitación para conseguir trabajo y compensar la caída en obra nueva”.

Además, las actuaciones de rehabilitación y reforma también comportan nuevas forma de orientar la actividad. “La empresa ha de adaptarse a un sistema de trabajo comercial totalmente diferente al que acostumbraba a aplicar en obra nueva. Como diferencia fundamental, en la negociación ya no tenemos un único interlocutor con el que negociar un contrato, sino que hemos de tratar con una comunidad de propietarios. La labor comercial ha de intensificarse si realmente se quiere conseguir algún fruto”, anota Dacosta.

En cualquier caso, la realidad es que la actual coyuntura ha conllevado un trasvase de parte del negocio de la nueva instalación a la actualización.

“Antes de la crisis económica, existía una mayor demanda de instalación de equipos en obra nueva y modernización de sistemas, frente a la actividad centrada en la rehabilitación. En la actualidad, se puede observar que el segmento del mercado de rehabilitación ha ganado protagonismo y que cada vez son más los proyectos centrados en la incorporación de transporte vertical en inmuebles donde antes no existía”, explica Nieto. La representante de Zardoya Otis asegura que “la situación anterior a 2009 mostraba que el volumen de unidades instaladas era mayoritariamente en obra nueva. Hoy, la balanza está inclinándose hacia la actividad de rehabilitación, como era de esperar”. Concretamente, el responsable de Thyssenkrupp indica que “se ha pasado de un proporción de 1 a 14 ascensores entre rehabilitación y obra nueva de hace cinco años a una relación 1 a 3 en 2010”. Como explica García, “hace algunos años, el segmento de rehabilitación y reforma era el ‘patito feo’ en elevación. El sector de la construcción en alza demandaba gran cantidad de aparatos elevadores para la obra nueva, por lo que la rehabilitación no era importante, sobre todo por su poco impacto en el volumen de unidades. Hoy eso ha cambiado. Si hablamos de porcentajes, antes de la crisis era una relación 90% - 10% a favor de la obra nueva. Hoy, se invierte a favor de la rehabilitación en la misma proporción”.

Refuerzo de la Administración

Como ya se ha apuntado, para que los potenciales clientes sigan apostando por la rehabilitación en un momento tan complicado como el que vivimos, es imprescindible que la Administración Pública continúe apoyando estas intervenciones. “Hoy por hoy, la accesibilidad de las ciudades y de sus edificios son factores inherentes a nuestra vida. Disfrutar de un ascensor en nuestra casa ha pasado de ser un dispositivo de lujo a ser una instalación de primera necesidad, garantizando la calidad de vida de sus inquilinos e incrementando el valor del inmueble. En este contexto, algunas administraciones autonómicas y municipales contemplan planes de fomento de la instalación de ascensor en los cascos urbanos más antiguos o la renovación del sistema antiguo, los cuales integran subvenciones”, indica el responsable de Schindler. De esta forma, según Frechilla, “las distintas administraciones pueden impulsar la instalación de ascensores en edificios que carecen de él principalmente de dos formas:



08:45 EDIFICIO RESIDENCIAL, BILBAO

Lideramos la eficiencia energética

KONE está constantemente en busca de nuevas maneras de mejorar la eficiencia energética de sus soluciones. A finales de 2010, KONE ha logrado reducir el consumo energético de sus ascensores en un 50% respecto a los niveles de 2006. Además nuestros ascensores han sido los primeros del sector en conseguir la Clase A de clasificación energética bajo la norma VDI 4707.

En 2010, KONE ha celebrado 100 años de liderazgo en la innovación. En el futuro queremos seguir siendo pioneros en el desarrollo de soluciones innovadoras y eco-eficientes que facilitan el desplazamiento de personas, KONE People Flow™ en los entornos urbanos.

Consulte todas las soluciones KONE en www.kone.es

KONE consiguió la clase A para sus ascensores en Julio 2010



(*) Clasificación dependiente de la intensidad de uso del ascensor en el edificio.

¡Sigue nuestro código QR!





¿Cómo elegir aparato?

Como reseña Gerardo Schuhmacher (AECAE), "cada instalación permite ajustar el producto final a las necesidades particulares del cliente y del entorno. Las mejoras cualitativas en los productos se popularizan rápidamente y se toman como norma, siendo la elección del montaje final una cuestión de preferencias, ya que todos los productos cuentan con un elevado nivel de prestaciones".

Pero ni todos los elevadores son iguales, ni todas las instalaciones requieren idénticas soluciones. "Una clasificación básica de los ascensores podría atender al criterio del sistema de tracción empleado, clasificándose en hidráulicos y de tracción eléctrica. A su vez, los eléctricos pueden clasificarse constructivamente dependiendo de que tengan o no cuarto de máquinas. Y según el tipo de máquina tractora, se dividen entre los que incorporan motores con o sin reductor -gearless-. Son actualmente los más extendidos por su mayor eficiencia energética y mayor número de horas de vida. Los ascensores hidráulicos se pueden clasificar según sean de acción directa o indirecta del pistón mediante cables. El eléctrico permite una mayor velocidad, eficiencia energética y menor coste. Y las ventajas del hidráulico son una mayor suavidad, menor emisión acústica, transmisión directa de esfuerzos y que no necesitan una instalación accesoria como podría ser el cuarto de máquinas. Por otra parte, gracias a la transmisión por correas en lugar de cables se han equiparado los niveles acústicos entre máquinas eléctricas e hidráulicas en los ascensores modernos", especifica Schuhmacher.

Así, Antonio Pérez Luzuriaga (Imem) remarca que "el tipo de edificio es el condicionante del aparato a instalar. Una tecnología u otra será la más idónea según se trate de un edificio residencial, de oficinas, de uso público o un hospital, conjugado con el número de paradas o la carga a desplazar". Julio García (Grupo TTV) coincide en que el ascensor escogido dependerá "sobre todo y básicamente del uso al que se destina". De esta forma, explica que "no es igual un ascensor para un edificio de oficinas, donde el tráfico es intenso, que para un edificio de comunidad de propietarios,

donde el mayor tráfico y uso se realiza en horas concretas del día -mañana, mediodía y tarde-. Además, condiciona la altura y el número de paradas. Un ascensor con mayor tráfico, más paradas o altura necesita más velocidad para solventar el tiempo de ocupación o desalojo del edificio. En este momento, el ascensor eléctrico gearless, con una velocidad media de 1 m/s, es el más utilizado".

Por su parte, Rita Dacosta (Enor) señala que "son muchos los condicionantes a tener en cuenta a la hora de definir todo el sistema de elevación en un edificio. Es por esto que es absolutamente necesario desarrollar estudios de tráfico exhaustivos para definir el número de equipos necesarios y su capacidad de desplazamiento para asegurar un desplazamiento ágil por el edificio. Y no cabe duda de que el sector en el que nos encontremos es un punto importante a tener en cuenta. Las decoraciones de cabina varían notablemente cuando instalas un ascensor en un bloque de viviendas o en un edificio público, en cuyo caso el arquitecto acostumbra a personalizarla. Hay que destacar además que en ambientes industriales lo que prima es la robustez de la cabina. Respecto al sistema de tracción, la tendencia es instalar, en la medida de lo posible, equipos electromecánicos gearless. Sin embargo, los equipos hidráulicos siguen teniendo cabida en situaciones de recorridos pequeños y huecos muy reducidos, debido a la facilidad de conseguir una mejor dimensión de cabina. Actualmente, con la utilización de las válvulas electrónicas, la eficiencia energética de estos equipos ha mejorado notablemente".

Igualmente, Eva Leonet (Zardoya Otis) incide en que "en primer lugar, hay que tener en cuenta la categoría de uso, si son entornos residenciales, oficinas, hoteles, centros comerciales, hospitales, etc. Un estudio de tráfico determinará en cada caso el número de ascensores necesario, así como su capacidad de carga y velocidad nominal. En cualquier caso, hay que tener muy en cuenta la seguridad, el confort de viaje y el nivel de ruido, así como la fiabilidad que ofrece la tecnología del ascensor".

Foto: Enor



adaptando las normativas para facilitar la instalación e impulsando ayudas económicas en forma de subvenciones de distinto alcance".

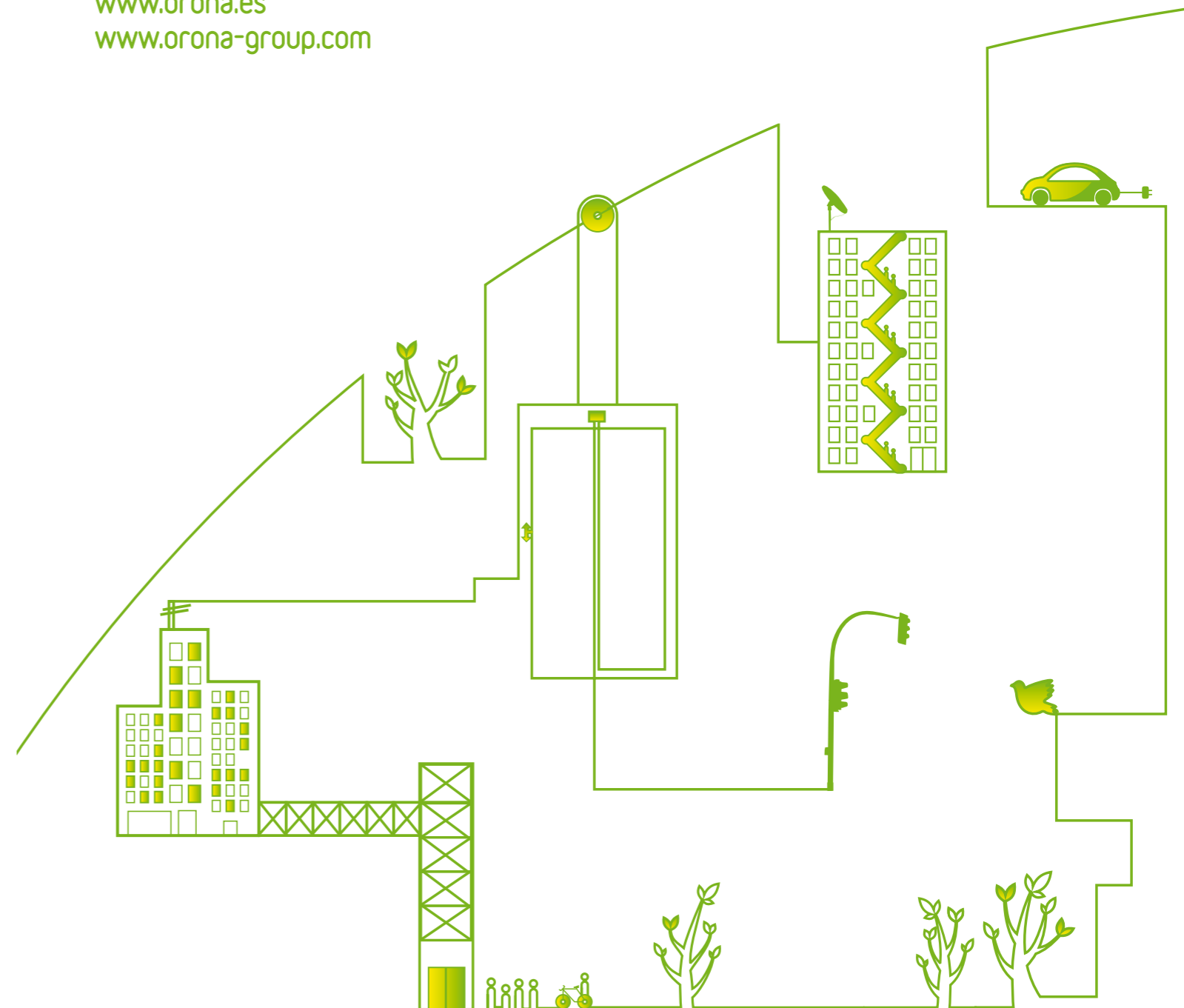
El representante de Grupo TTV coincide al destacar la relevancia de este apoyo y remarca que "la prueba más evidente es que las comunidades autónomas más activas en materia de instalación de ascensores en fincas antiguas son las que cuentan con una mayor política activa de subvenciones a este campo, como Madrid, Cataluña, Andalucía, País Vasco, etc. Hoy en día, el sector se mantiene gracias a esas ayudas. Sin ellas la demanda bajaría drásticamente". Sin embargo, aunque

Pioneros en hacer de la ciudad un lugar más sostenible.

1ª empresa del sector a nivel mundial certificada en Ecodiseño.

En ORONA somos expertos en combinar Ecodiseño con una amplia trayectoria en Movilidad Urbana y Accesibilidad. Esta suma nos ayuda día a día a hacer de las ciudades lugares más accesibles y respetuosos con el medio ambiente.

www.orona.es
www.orona-group.com



reconoce su valor, considera que no basta sólo con ellas. “Evidentemente, no son suficientes. No tanto porque el nivel de las ayudas pueda ser suficiente en algunas comunidades, sino por el alcance que la crisis tiene en los propietarios de las viviendas en los edificios donde se debería de instalar un ascensor. En la mayoría de los casos, las ayudas son insuficientes frente al importante desembolso económico que representan algunas instalaciones. Y las subvenciones son pequeñas frente a estas cantidades”, aclara. En el mismo sentido, Dacosta opina que “las ayudas son importantes, pero nunca son suficientes” y cree que “es fundamental que cada ayuntamiento se implique con su ciudad, conozca intensamente los problemas de accesibilidad de sus ciudadanos y actúe para facilitar la ejecución de las rehabilitaciones”. Y el Director Comercial de MP Ascensores cree que “por la función social que cumplen y como dinamizador de la actividad económica, se deben dedicar más recursos y de una manera más sostenible en el tiempo”.



Foto: Grupo TTV



Foto: Grupo TTV

“El mantenimiento es esencial para garantizar el correcto funcionamiento del ascensor y de sus sistemas y, por lo tanto, para incrementar la vida útil del aparato”

sin este servicio, muchas empresas habrían desaparecido. Son los únicos ingresos estables del sector, unidos a los procedentes de reparaciones de elevadores averiados o para adaptar las nuevas normativas que constantemente salen al mercado para mejorar la seguridad o la habitabilidad y confort de los ascensores, ordenadas casi siempre por Industria”.

De forma similar, Pérez Luzuriaga afirma que “el mantenimiento siempre ha sido un importante nicho de negocio para la empresa ascensorista. Al igual que los fabricantes de automóviles siempre han obtenido significativos ingresos del servicio posventa de los vehículos que producen, los ascensoristas entendemos el negocio de forma integral, diseñando, fabricando, instalando y manteniendo los aparatos elevadores”. No obstante, advierte que “está empezando a haber un importante nivel de confusión en el mercado con el paulatino afluencia de empresas no fabricantes que dicen poder prestar un efectivo servicio de mantenimiento a precios bajos que lo único que trae consigo es un menoscabo de la calidad del servicio y, a la larga, un perjuicio para el cliente. Es muy importante que la gente sea consciente

El mantenimiento también suma

Aunque la colocación de nuevos equipos se haya ralentizado, las empresas siguen contando con el importante negocio que reporta el servicio de mantenimiento de los aparatos ya instalados. Este servicio, como remarca el Director Comercial y de Marketing de Schindler, “es esencial para garantizar el correcto funcionamiento del ascensor y de sus sistemas y, por lo tanto, para incrementar la vida útil del aparato. Gracias a ello se evitan molestias a los usuarios y reparaciones futuras que, de otra forma, tendrían un coste elevado”. Pero al margen de la enorme utilidad para el usuario, dicha actividad también es sumamente relevante para la cuenta de resultados de las compañías del sector. “El mantenimiento aporta estabilidad a las empresas ascensoristas, compensando la caída en la actividad de instalación”, reconoce Compagni. Igualmente, la responsable de Enor considera que “es la sangre que mantiene viva una empresa de construcción de ascensores. Respecto a las rehabilitaciones, lo que se valora muy positivamente es que en el momento de dar de alta el equipo, ya entra en mantenimiento. Normalmente, si el servicio dado a la comunidad en el proceso de la instalación del ascensor es bueno, son clientes fieles a la empresa”. Asimismo, para el representante de Grupo TTV el servicio de mantenimiento “es la base del negocio del sector de la elevación. Hoy,



Fotos: Otis

OTIS GeN2™

El ascensor que **GENERA** energía



- **Su motor consume menos de la mitad que el de un ascensor convencional** ⁽¹⁾
Gracias a sus cintas planas –en lugar de cables de acero– y a su máquina Green Power.
- **Genera energía**
Puede equiparse con ReGen™ drive, que introduce en el edificio la energía que genera el ascensor al subir vacío o bajar lleno, lo que supone ahorros de hasta el 75% ⁽²⁾.
- **No genera residuos contaminantes**
Ni sus cintas planas, ni su máquina precisan lubricación. Opciones como el apagado de luz en cabina y la iluminación por LEDs contribuyen al ahorro energético.



La máxima calificación en eficiencia energética en todas las categorías.

El Otis GeN2 Comfort ha obtenido la máxima calificación en eficiencia energética según el estándar VDI4707 para las cinco categorías por intensidad de uso. AAAAA

OTIS
THE WAY TO GREEN

ZARDOYA OTIS, S.A.
C/ Golfo de Salónica, 73
28033 - Madrid
Tel.: 91 343 51 00
www.otis.com

Soluciones específicas

Además de los clásicos ascensores para edificios en altura, en el sector de la elevación encontramos otras soluciones para demandas específicas. Una de las más importantes de dichas demandas es garantizar la accesibilidad universal. "Sin duda, las necesidades de accesibilidad de las ciudades y de los ciudadanos están produciendo un incremento de estos sistemas de transporte vertical, que en la actualidad son imprescindibles", afirma José Manuel Nieto (Schindler). Así, Rita Dacosta (Enor) indica que "un itinerario accesible es el que posibilita a todas las personas la utilización de los espacios en condiciones de comodidad, seguridad y autonomía. La autonomía respecto a la movilidad de un individuo es un concepto de valor para cada persona y que tenemos muy presente. Por eso es necesario tener soluciones de movilidad como plataformas o sillas salvaescaleras que se desplazan a lo largo del tramo inclinado de una escalera. Estos equipos nacieron con impulsión hidráulica pero los aparatos que salen al mercado en estos momentos son eléctricos de bajo consumo", precisa. Como apunta Julio García (Grupo TTV), "los salvaescaleras son un elemento

adicional al ascensor, ya que suprimen barreras donde el ascensor no llega".

Por otra parte, nos encontramos con los montacoches. Como explica Eva Leonet (Zardoya Otis), "se instalan en parkings cuyas dimensiones imposibilitan la colocación de una rampa". Mientras que Dacosta especifica que "normalmente son sólo una solución técnica para el desplazamiento de los automóviles en un aparcamiento cuando éste tiene muchas limitaciones de espacio".

Asimismo, Leonet reseña que "cada vez se demandan más elevadores homelift, especialmente pensados para viviendas unifamiliares".

Además, no podemos olvidar otras soluciones como montacargas, montacamillas para hospitales, montaplatos para el sector hostelero, etc. En el caso de los montacamillas, Orona incide en el desarrollo de soluciones con detalles muy específicos, tales como gran robustez y capacidad de tráfico, techo no deslumbrante para el confort del paciente o la capacidad para mantener la iluminación en caso de emergencia durante tres horas.

"Los salvaescaleras son un elemento adicional al ascensor, ya que suprimen barreras donde el ascensor no llega"

que el servicio de mantenimiento es prioritario y resalta que supone una "oportunidad para garantizar que los ascensores instalados cumplen con los requisitos de calidad y seguridad que nos permitan tener clientes satisfechos".

¿Cómo se adaptan los fabricantes?

Con el fin de amoldarse a las crecientes necesidades de actualización de sus clientes, los fabricantes están desarrollando soluciones para cubrir todas las demandas. La jefa del departamento de Rehabilitación y Sustituciones de Zardoya indica que "desde el punto de vista del diseño, para el emplazamiento de ascensores en edificios que no lo tienen, estamos haciendo importantes esfuerzos encaminados a la adaptación del producto a las dimensiones de los huecos disponibles y también a otras limitaciones de espacio que puedan darse. Para el parque de ascensores existentes, hemos creado soluciones de modernización que permiten a nuestros clientes actualizar su ascensor con la última tecnología, logrando el máximo ahorro pero sin tener que abordar los costes de una renovación integral". En la misma línea, la responsable de Enor explica que "teniendo en cuenta que la dirección que está tomando nuestra actividad es hacia las rehabilitaciones, las empresas tenemos que diseñar equipos muy pequeños para el desplazamiento de dos y tres personas. Por encima de todo, debemos tener la capacidad de desarrollar ascensores a medida para adaptarnos a cualquier hueco y contar con fosos y testeros reducidos. En definitiva, implantar un ascensor en el mínimo espacio posible".

Por otro lado, Leonet recalca que "es un mercado que también está afectado por las dificultades derivadas de la actual situación económica, como la falta de liquidez, por ejemplo. Por ello, estamos facilitando los medios a nuestros clientes para que puedan realizar la instalación o renovación de su ascensor". Asimismo, el representante de Grupo TTV recalca que los fabricantes intentan "buscar fórmulas de financiación externas a las subvenciones. Pero el sector bancario está también muy afectado y las políticas de financiación de los bancos son



Foto: MP Ascensores

de que el ascensor es un vehículo en el que diariamente viajan sus seres queridos y que, al igual que no les permitirían viajar con una compañía aérea de quinta categoría,

deberían pensarse muy bien a quién asignan el mantenimiento de su aparato elevador". En este sentido, la responsable de Zardoya Otis incide en



Parque Tecnológico y Logístico de Vigo
Rúa B, Parcela 10.10
36314 Vigo - Pontevedra
T.: 986 251 166 - F.: 986 274 077
enor@enor.es www.enor.es

Experiencia reconocida

BREEAM confía en Enor

Gracias a su experiencia técnica, Enor se ha ganado la confianza de la Organización BREEAM, con la que colabora en la adaptación de este método de certificación sobre sostenibilidad de edificios a la legislación española. Con este fin, Enor participa activamente en los Grupos de trabajo de "innovación y energía".

Antes de tomar una decisión confíe en nuestro equipo técnico de profesionales que realizarán un completo análisis energético de su instalación, basado en la norma ISO 25745 y la recomendación VDI 4707.



Foto: Enor

muy limitadas frente a estas necesidades. En el sector es bastante común financiar directamente y dentro las posibilidades de cada empresa, con plazos largos e intereses pequeños e incluso inexistentes, exponiendo a un riesgo muy alto la liquidez de las empresas y su supervivencia. Este concepto

también está dañando al sector, al que cada vez se le acaban más los espacios para su subsistencia”.

Pero las iniciativas no se acaban en la rehabilitación. Según el Director Comercial de MP Ascensores, “la

Es indudable que la innovación es un elemento crucial para asegurar el desarrollo y crecimiento

innovación, la búsqueda de la excelencia empresarial, la internacionalización y la orientación al cliente deben favorecer a cualquier tipo de empresa, y también a las de nuestro sector”. En esta línea, el Director de Marketing de Imem apunta que para hacer frente a la caída de la obra nueva, se potencia “la exportación y la búsqueda de nuevos mercados internacionales”. Además de seguir dando la misma calidad de siempre, si no más. De esto modo, Pérez Luzuriaga indica que “respecto al mantenimiento, las empresas que tenemos fábricas estamos sufriendo la presión de nuevos agentes en el mercado que nos podrían obligar a bajar la calidad y el precio del servicio, algo a lo que nos resistimos porque creemos que el gran perjudicado es el cliente. Resulta descorazonador ver cómo empresas que, bajo el pretexto de dar precios bajos, entran y salen del mercado haciendo daño a quienes llevamos décadas trabajando y creando empleo”. Asimismo, Nieto apunta que “en este tiempo de incertidumbre, hemos aprovechado para revisar todos los procesos y focalizar la atención del cliente. Así, nuestra estrategia del próximo año seguirá centrada en una amplia gama de servicios y en ofrecer ‘soluciones a la carta’ a los clientes, adaptándonos a sus necesidades”.

La innovación, esencial

Todas estas acciones para adaptarse al mercado son muy estimables, pero es indudable que la innovación es un elemento crucial para asegurar el desarrollo y crecimiento. “El sector de la elevación está permanentemente en innovación. Cada día salen al mercado productos destinados a facilitar y suprimir las barreras arquitectónicas, aunque es cierto que cada vez cuesta más alcanzar nuevos retos”, afirma el Director Comercial y de Marketing de Grupo TTV. Además de avances ya ciertamente consolidados en el mercado, tales como los ascensores sin cuarto de máquinas o los gearless, éstas son algunas de las más recientes novedades:

Eficiencia. “Desarrollar ascensores eficientemente es prioritario. Nos referimos a equipos electromecánicos gearless con iluminación led, equipos con modo sleep, apagado temporizado de la iluminación

de cabina, apagado del convertidor de frecuencia, activación de bajo consumo en los microprocesadores de control, implantación de tecnología de regeneración de energía -recomendada sobre todo para situaciones de tráfico intenso, largos recorridos y equipos de altas cargas- o sistemas de gestión del tráfico que conducen de una manera eficiente a los usuarios de una batería de ascensores”, resalta la responsable del departamento Técnico Comercial de Enor. En la misma línea, Orona destaca los nuevos productos capaces de lograr ahorros de consumo energético de 4.000 kWh/año, lo que equivaldría a una reducción de 2.148 Kg de CO₂/año, si se compara con ascensores hidráulicos; o 2.000 kWh/año y una reducción de 1.074 Kg de CO₂/año, respecto a modelos convencionales de dos velocidades. Y otras soluciones encaminadas al ahorro son los accionamientos capaces de reducir un 45% el consumo de energía en funcionamiento, la incorporación de iluminación 'eco' por leds y sistema de apagado automático cuando el ascensor no está en uso, la señalización con mitigación automática y modo stand by, los sistemas de almacenamiento de energía con indicador de consumo o los controles inteligentes para la selección de destino. Igualmente, el representante Schindler se detiene en los nuevos sistemas de maniobras de control de destino. Y la responsable de Zardoya Otis incide en los drives regenerativos, “capaces de generar energía cuando la cabina baja cargada o cuando sube vacía, energía que es introducida en el edificio, donde puede ser aprovechada por otros componentes eléctricos”. Acerca de estos sistemas, Orona remarca la posibilidad de utilizar la energía acumulada para reducir el consumo eléctrico o incluso para realizar operaciones de rescate en momentos en los que falle la red de suministro eléctrico. Además, Leonet realza los nuevos ascensores “dotados de máquinas sin engranajes, motor de imanes permanentes -un 50% más eficientes que los convencionales- y cintas planas recubiertas de poliuretano en lugar de cables tranzados”, de forma que se consigue una reducción de hasta el 70% del consumo respecto a otros sistemas.

Cuidado del medio ambiente. Este aspecto está muy estrechamente relacionado con el anterior. Según el Gerardo Schuhmacher, Presidente de la Asociación de Empresas de Componentes para Aparatos Elevadores



Foto: Schindler

Soluciones encaminadas al ahorro son los accionamientos capaces de reducir un 45% el consumo de energía en funcionamiento

Igualmente, el Director Comercial y de Marketing de Schindler realiza “la sostenibilidad y el diseño de sistemas ecoeficientes” como algunas de las principales características buscadas en el desarrollo de nuevos equipos. En este sentido, Nieto destaca “la incorporación de maniobras o sistemas ecológicos en el diseño de los productos”, de forma que se contribuya a la reducción del impacto ambiental de los ascensores a lo largo de toda su vida útil, “proceso en el que se

(AECAE), una de las prioridades de los fabricantes es “reducir el consumo energético y el impacto medioambiental”.

Foto: Orona



El parón llega a todos

Aunque la crisis del sector de la construcción se empezó a manifestar de manera más acusada en el ámbito residencial, parece que el resto de los entornos se están 'contagando'. “La obra pública, que hace unos años el gobierno potenciaba como fórmula para generar empleo, se está acabando. El parón se generaliza en estos momentos tanto en el sector público como en el privado”, declara Rita Dacosta (Enor). Igualmente, José María Compagni (MP Ascensores) reconoce que “el segmento comercial y de oficinas ha mantenido durante los últimos años un ritmo mayor que el residencial, aunque en la actualidad también se está desacelerando”. Y José Manuel Nieto (Schindler) afirma que “la situación del mercado de la construcción apenas varía entre sus áreas de actividad -residencial, comercial y administrativos-. No obstante, reconoce que “la ralentización ha sido más visible en los proyectos de nuevos edificios

residenciales, aunque también ha afectado a las grandes obras públicas -intercambiadores, aeropuertos...- y comerciales, debido a la caída en la demanda”.

Por su parte, Julio García (Grupo TTV) anota que “los entornos residenciales, si hablamos de rehabilitación de fincas antiguas, es el único motor del sector en este momento. El entorno comercial y administrativo también está sufriendo el impacto de la crisis, por lo que la construcción de centros comerciales y oficinas también ha caído de una manera muy importante”.

Así pues, pese a las diferencias iniciales, parece que el mercado se ha homogeneizado y que todos los segmentos están tendiendo a disminuir su ritmo y equiparse. “Según nuestra experiencia, la sequía de obra nueva está afectando a todos los sectores por igual”, señala Antonio Pérez Luzuriaga (Imem).

Amplia normativa

El marco regulatorio del sector de la elevación es muy amplio. Éstos son algunos de los principales textos normativos:

Directiva 95/16/CE del Parlamento Europeo y del Consejo. Sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros relativos a los ascensores.

Real Decreto 1314/1997. Dicta las disposiciones de aplicación de la Directiva sobre ascensores.

R.D. 57/2005. Relativo a la seguridad de ascensores antiguos.

Serie de normas EN 81. Se trata de aquellas que desarrollan los requerimientos de la Directiva 95/16/CE, entre las que se incluyen la **EN 81-1:1998+A3:2009** y **EN 81-2:1998+A3:2009** (reglas de seguridad para la construcción e instalación de ascensores, tanto eléctricos -parte 1- como hidráulicos -parte 2-), **EN 81-21:2009** (parte 21, referida a 'Ascensores nuevos de pasajeros y cargas en edificios existentes'), **EN 81-28:2003** (parte 28, atinente a 'Alarmas a distancia en ascensores de pasajeros y pasajeros y cargas'), **EN 81-70:2003/A1** (parte 70, relativa a 'Accesibilidad a los ascensores de personas, incluyendo personas con discapacidad'), **EN 81-40:2008** y **EN 81-41:2008** (parte 40, sobre 'Salvaescaleras y plataformas elevadoras inclinadas para el uso por personas con movilidad reducida', y 41, sobre 'Plataformas elevadoras verticales para el uso de personas con movilidad reducida'), **EN 81-80:2003** (parte 80 de la norma, acerca de 'Reglas para la mejora de la seguridad de los ascensores existentes para pasajeros y cargas'), **EN 81-3**, acerca de 'Minicargas eléctricos e hidráulicos', etc.

Directiva 2006/42/CE. Relativa a las máquinas y por la que se modifica, mediante refundición, la Directiva 95/16/CE.

Directiva 98/37/CE. Relativa a la aproximación de legislación de los Estados miembros sobre máquinas.

R.D. 1644/2008. Establece las normas para la comercialización y puesta en servicio de las máquinas.

También, hay que tener en cuentas las normas de edificación **NBE CA-88** y **NBE CPI-96**, los **reglamentos del 66 y del 92** y las **normativas autonómicas específicas**. Además, Julio García (Grupo TTV) anota que "hay normativa que afecta directamente a la instalación de ascensores en edificios antiguos. Éste es el caso del **Código Técnico de la Edificación**, que regula la normativa urbanística y arquitectónica que rige los proyectos de arquitectura necesarios para las obras de rehabilitación de adaptación de los edificios para la instalación de aparatos elevadores". Y José Carlos Frechilla (Thyssenkrupp) recuerda que al abordar una rehabilitación también hay que atender a las "**normas urbanísticas municipales**, que regulan las distintas posibilidades y condiciones para la colocación de un ascensor en cada tipo de edificio según su uso, clasificación y catalogación; y la "**Ley de Propiedad Horizontal**, que define las normas, derechos y obligaciones entre los distintos vecinos de una comunidad de propietarios de un inmueble". Asimismo, Antonio Pérez Luzuriaga (Imem) remarca que "los fabricantes que exportan han de plegarse adicionalmente a diversas normativas que regulan temas específicos en materias como accesibilidad de personas con movilidad reducida, lucha contra el fuego, antivandalismo, etc.". Esto último quedaría englobado en las normas **EN 81-72:2003** y **EN 81-73** (medidas antiincendio y acceso de bomberos) y **EN 81-71:2005** (antivandalismo). Además, desde AECAE se incide en novedades como "la entrada en vigor en enero de 2012 de la **EN 81-1A3** y el trabajo de ISO en la futura **norma sobre eficiencia energética**".

Por lo que respecta a la valoración de toda esta regulación, el responsable de Grupo TTV opina que "la normativa sobre aparatos elevadores es probablemente la más extensa, concreta y segura de cualquier sector industrial. Ello hace que los ascensores sean aparatos fiables, seguros y muy controlados ante incidencias. Además, hay que tener en cuenta que insiste muy especialmente en un mantenimiento constante, con un control mensual de la instalación". Por su parte, Gerardo Schuhmacher (AECAE) resalta que "es necesaria una normalización de las directivas autonómicas, puesto que en lugar de tener un mercado único, tenemos 17 micromercados". Asimismo, anota que en el marco internacional convendría "la convergencia en normas ISO que permitiesen una única homologación, facilitando la exportación".

ha de tener en cuenta tanto la adquisición de materias primas como la producción de componentes, su reparación, reutilización, etc.", añade. Y el Director de Marketing de Imem también incide en "los motores sin engranajes, que no precisan de aceites contaminantes y consumen poca energía".



Foto: Otis

"La normativa sobre aparatos elevadores es probablemente la más extensa, concreta y segura de cualquier sector industrial. Ello hace que los ascensores sean aparatos fiables, seguros y muy controlados ante incidencias"

Foso reducido. "La última innovación son los ascensores de foso reducido que permiten colocar un ascensor en edificios donde antes era inviable por ocupar el espacio de sótanos, locales, garajes, etc.", explica García.

Aprovechamiento del espacio. Además de los equipos sin cuarto de máquinas, Nieto se refiere al mayor aprovechamiento del hueco con cabinas de mayor capacidad que se adaptan mejor al espacio existente. Asimismo, Pérez Luzuriaga explica que en los aparatos sin cuarto de máquinas "se buscan equipos cada vez más competitivos en espacio, es decir, que comprometan menos espacio en el edificio, de forma que éste pueda destinarse a otros usos".

Sistemas 'twin'. El representante de Thyssenkrupp hace hincapié en este sistema, consistente en dos ascensores que viajan en un solo hueco, funcionando independientemente y viajando por las mismas guías mediante un sistema de coordinación de maniobras.



Foto: Kone

TRESA ASCENSORES | LIFTS

Soluciones inteligentes

Ofrecemos un servicio completo en instalación y mantenimiento de todo tipo de ascensores y montacargas, escaleras mecánicas y elevadores unifamiliares, tanto en Obra Nueva como en rehabilitación de edificios existentes. Le asesoramos ofreciéndole la mejor solución en transporte vertical.

> **Sede Central y Fábrica**
Camino la Xacona, 121. Pol. Industrial Porceyo
33392 Gijón | Asturias | España
Tel: +34 985 13 39 30. Fax: +34 985 13 39 27

✉ **info@ascensoresresa.com**
www.ascensoresresa.com

ASTURIAS · MADRID · NAVARRA · LEÓN · VALLADOLID · A CORUÑA · PONTEVEDRA

FABRICACIÓN - INSTALACIÓN - MANTENIMIENTO - EXPORTACIÓN



Gerardo Schuhmacher, Presidente de AECAE

La Asociación de Empresas de Componentes para Aparatos Elevadores (AECAE), es la organización empresarial que agrupa a la mayoría de los fabricantes y distribuidores de equipos para ascensores, establecidos en España. Esta Asociación se constituyó en Junio de 1993, y se gobierna a través de una Asamblea General de todos sus socios, y un Consejo Directivo, que es el órgano competente para la gestión ordinaria de la entidad.

¿En qué situación se encuentra el mercado en este momento? ¿Cómo está afectando el parón de la construcción?

Hay una relación directa entre el parón de la construcción y el descenso en las cifras del sector del ascensor.

¿Y qué se espera a corto y medio plazo?

Estabilización y un moderado ascenso. Lo que es claro es que no se volverá a los valores récord de los últimos años, en los que se superaron los 40.000 ascensores.

Entendemos que un buen valor será volver a los 20.000 aparatos.

¿Están mostrando un comportamiento diferente los entornos residenciales frente a los comerciales y administrativos, teóricamente no tan afectados por el parón?

Inicialmente, el más afectado fue el entorno residencial. Pero la crisis ha hecho que actualmente todos los sectores estén igualmente afectados.

“La industria está haciendo un enorme esfuerzo para ser competitiva a través de la reducción de costes productivos y del incremento de la eficiencia energética en las plantas de fabricación”

¿Qué importancia está teniendo la rehabilitación de fincas o la colocación de ascensores en inmuebles antiguos que carecían de ellos?

Se espera que estos segmentos se consoliden en unas cifras más maduras y acordes con la realidad demográfica, similar a lo que ocurre en otros mercados consolidados.

¿Cómo se reparte el volumen comercializado entre obra nueva y rehabilitación y reforma? ¿Se ha modificado esta proporción con la crisis?

Hay una tendencia hacia la modernización e instalación en inmuebles que no contaban con ascensores. También es un buen momento para los denominados 'ascensores especiales'.

¿Qué papel juegan las administraciones locales y autonómicas en este terreno? ¿Creen que estas ayudas son suficientes?

En estos momentos, en los que las economías de las comunidades de vecinos están muy afectadas, sería importante una acción decisiva de las administraciones tanto en ayudas como en facilitar el acceso al crédito a las comunidades de vecinos para este tipo de actuaciones, que por otra parte son muy necesarias para facilitar la accesibilidad de personas discapacitadas o de edad avanzada.

Y a nivel normativo, una armonización de las legislaciones autonómicas ayudaría al sector.

¿Y qué están haciendo los fabricantes para adaptarse a este contexto tan complicado?

Las empresas han reaccionado trabajando en dos líneas: innovación e internacionalización. La clave está en un duro trabajo en estos dos frentes. Siendo competitivos podemos exportar y superar esta delicada situación.

SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS PARA EDIFICIOS SIN ASCENSOR

