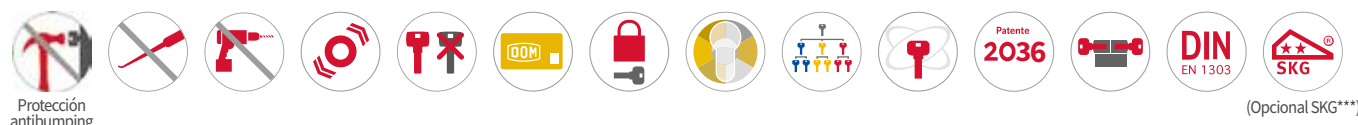
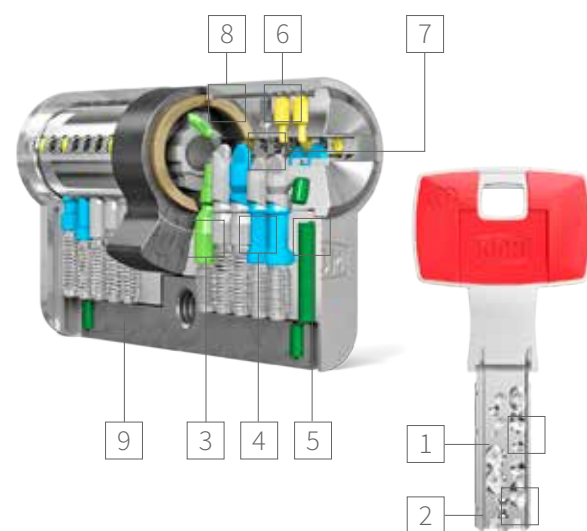


DOM

DOM ix Twintec® Líder natural

- Cilindro de alta seguridad, incopiable, antibumping y antipicking
- Alta protección contra la manipulación
- Máxima protección anticopia de llaves

- 1 CODIFICACIÓN COMPLEJA en la llave reversible
- 2 DISCOS CON MOVIMIENTO INDEPENDIENTE
- 3 PINES DE CONTROL DE LOS DISCOS para los rodillos
- 4 PASADORES ANTIBUMPING Y ANTIPICKING
- 5 PROTECCIÓN ANTITALADRO MEJORADA
- 6 10 PINES DE PERFIL
- 7 11 MUELLES
- 8 PINES DE CONTROL para los discos
- 9 BARRA DE ACERO



DOM-MCM
C/ Artapadura, 12
01013 Vitoria-Gasteiz (Álava), Spain
T: +34 945 262 055
W: www.dom-mcm.es

we domore
for security





Cerraduras metálicas



Colgadores



Accesorios para cabina



Compases y guías cajón



Accesorios para puerta



Bisagras para taquilla



Metalurgia Pons. LIM, S.L.

Fabricación de cerraduras, bisagras, pernios y herrajes

Av. Industria, 5 - Pol. Ind. la Trotxa 07730 Alaior - Menorca (España)

Tel. (34) 971 37 10 69 Fax. (34) 971 37 28 60

pons@metalurgiapons.com - www.metalurgiapons.com



**ALMACEN DE CERRAJERIA
MAS DE 6000 REFERENCIAS EN STOCK**

**TRABAJAMOS CON LAS MEJORES MARCAS
DEL MERCADO**

**CENTRO TECNICO ISEO , ABUS , IFAM ,
MCM , REMOCON**

**DISTRIBUIDORES DE LAS MEJORES MARCAS
DE CERRAJERIA**

SERVICIO PERSONALIZADO



WWW.REPREFER.ES

965 05 25 74
697 404 208

COMERCIAL@REPREFER.ES



noticias - Pag 06



entrevistas - Pag 12



reportajes - Pag 50



mesas redondas - Pag 88

SUMARIO

Pag3

Editorial

Pag. 4

Noticias

UCES logra el módulo FP2
Curso Fichet

Pag 6

Entrevistas

Esther Martín de Dormakaba
Mariano Urgel de CISA
Miguel Viñas
Pag 12

Reportajes

Código Diez
CISA
Raúl Revilla de ASCE
Kodify

Cerrajería Veracruz

Gianina Caruceru

Ferretería Juanjo

Ferretería Ortiz

Pag 26

Mesas Redondas

Mujeres

Vitoria

Leganés

Pag 64

Masfer®

Calle Butrón 33 - 4ºG
28022 Madrid
Dirección Postal: Apartado de correos
26040 - 28080 Madrid

Director

Antonio Álvarez Molina (606 40 84 21)
antonioalvarez@masfer.es

Redactores y Colaboradores

Juan Manuel Miranda, Alberto Muñoz y Nicola
de Vincentis.

Diseño y maquetación

Departamento Propio

Departamento publicidad

tfn.: 606408421

*Revista mensual impresa en España

Publicidad resto de España e Internacional

Departamento Propio (606 408 421)
antonioalvarez@masfer.es

Suscripciones

11 números al año.- 85€
Extranjero.- 160€
Ejemplar suelto.- 10€
antonioalvarez@masfer.es

Edita:
JEAN2 EDITORES, S.L.

DEPOSITO LEGAL: M-2587-2010
© COPYRIGHT: Reservados todos los derechos.

Prohibida la reproducción total o parcial del
contenido de esta revista sin el consentimiento
expreso de la dirección de la misma



<https://www.facebook.com/RevistaMasfer>



<https://www.twitter.com/RevistaMasfer>

Editorial

El final de la cuenta atrás

Bueno, han sido 15 años, 150 revistas, 15 Especiales Cerrajería y XXXIII Mesas redondas de cerrajería, pero todo tiene su fin (como la canción de los Módulos que recordarán los viejos rockeros, como yo) y a mi se me ha acabado la cuerda, después de 38 años dedicados, primero a la ferretería y los últimos 15 a la cerrajería, apoyados en estos especiales que han ayudado a modernizar al sector y esas mesas redondas, que espero no se pierdan en el olvido, porque han logrado reunir a competidores, clientes y diversos estamentos cerrajeros con una única idea, aportar lo mejor de sí mismo para mejorar el sector.

Me quedará una espinita, que es no haber logrado reunir y homologar al sector. A los que quieren ir en solitario les recomiendo que recapiten y vean que solos no van a ninguna parte, por muy avanzados que se crean, porque, al final serán responsables de su desintegración.

En estos días no se puede caminar sólo, hay que estar unidos para ser competitivos y lograr fines comunes.

Y ese fin es la homologación del sector, un necesidad primordial, que quizás con la aprobación de las categorías para la formación del módulo de FP 2, que ha promovido UCES (que ha hecho una gran labor, aunque en algún momento estuviéramos enfrentados) y que puede ser el punto de partida para ese reconocimiento profesional.

Que sí, va a elevar el número de cerrajeros, pero la diferencia vendrá marcada por la profesionalidad y los mejores saldrán adelante y los nuevos tendrán que apoyarse en ellos para evolucionar y elevarse a su nivel.

Ha sido muy gratificante compartir ilusiones, experiencias, anécdotas y conocimiento en las múltiples entrevistas, estudios de mercado, noticias, reportajes, en los que los cerrajeros han abierto su corazón y expresado esa ilusión de lograr la homologación del sector. Repito que es una pequeña frustración que me llevo, pero no quiere decir que desde fuera, no vaya a contribuir a lograr ese objetivo trascendental, porque no me voy, sino que me echo a un lado.

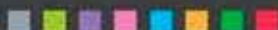
La edad marca estas cosas y hay que dejar a otros que emprendan el camino, pero basado en dar más que en recibir, involucrarse, aprender para poder informar y estar presentes en todos los actos y ferias que promueva el sector.

La proliferación de ferias es otro de los problemas que atentan la estabilidad del sector. Quien entiende esto, más como negocio que punto de encuentro del sector, está equivocado y el tiempo dará la razón, hay que ofrecer más que recoger.

Es necesario que las asociaciones se pongan de acuerdo y realicen una sola feria al año organizada por todas las asociaciones, con el fin de que los fabricantes no se vean obligados a participar en tanto evento en el que se ve afectada su tesorería y eso, al final, será negativa, porque todo el dinero sale del mismo bolsillo y los fabricantes empiezan a estar cansados de tanta inversión sin un retorno aceptable.

En fin amigos, hasta siempre, y mi teléfono siempre estará dispuesto a recibir llamadas y emitir consejos aunque sean de un veterano, pero humilde periodista que decidió entrar en este sector.

MTL™



MARCA RECOMENDADA
POR EL CERRAJERO

MTL600™ INTERACTIVE+ PROTECCIÓN SUPERIOR



TARJETA CODIFICADA



RESISTENTE A:



BUMP



DRILL



PICK



MARCA RECOMENDADA
POR EL CERRAJERO

MTL800™ MTS+ PROTECCIÓN PREMIUM



TARJETA CODIFICADA



RESISTENTE A:



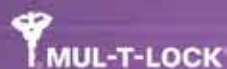
BUMP



DRILL



PICK



MARCA RECOMENDADA
POR EL CERRAJERO

MTL400™ CLASSICPRO PROTECCIÓN VANZADA



TARJETA CODIFICADA



RESISTENTE A:



BUMP



DRILL



PICK



MARCA RECOMENDADA
POR EL CERRAJERO

MTL500™ MTS PROTECCIÓN EXCELENTE



TARJETA CODIFICADA



RESISTENTE A:



BUMP



DRILL



PICK



UCES logra la aprobación de los primeros estándares oficiales de competencias profesionales

La Unión de Cerrajeros de Seguridad (UCES) celebra un hito histórico para la profesión tras la aprobación del pasado martes, en el Consejo de Ministros, del Real Decreto que establece por primera vez los estándares oficiales de competencias profesionales en cerrajería dentro del Catálogo Nacional de Estándares de Competencias Profesionales.

Esta aprobación marca la primera de las dos fases necesarias para que la cerrajería cuente con formación profesional oficial en España.

El siguiente paso será el desarrollo de títulos de Formación Profesional (FP) o certificados de profesionalidad específicos para el sector.

Los nuevos estándares aprobados recogen competencias clave del oficio como: Instalación de sistemas de cierre en inmuebles; Apertura de vehículos y codificación de llaves y sistemas inmovilizadores e Instalación, mantenimiento y apertura de cajas fuertes.

UCES ha participado activamente en el desarrollo de estos estándares. Varios profesionales del sector miembros de la Unión Cerrajeros de Seguridad han formado parte del grupo técnico que ha colaborado en la redacción, aportando su conocimiento y experiencia para asegurar una formación alineada con la realidad del sector.

“Hoy damos un paso decisivo hacia el reconocimiento y dignificación de una profesión esencial para la seguridad ciudadana. Que la cerrajería tenga un marco oficial de competencias es un logro colectivo y un avance que fortalece al sector y ofrece garantías a la sociedad”, ha señalado el presidente de UCES, José Luis García de Vicuña.

Esta incorporación al catálogo nacional representa un punto de inflexión para la profesionalización y regulación del sector, y supone un gran paso hacia la homologación, la mejora de oportunidades laborales y la generación de confianza entre profesionales y usuarios.



UCES seguirá trabajando intensamente para que la segunda fase, la creación de los títulos y certificados oficiales de cerrajería, se materialice lo antes posible.

Nueva jornada técnica de UCES en octubre

UCES celebrará el próximo 3 de octubre en Torrejón de Ardoz (Madrid) sus 5ª Jornada Técnica de Cerrajería de Seguridad, “una jornada eminentemente técnica con varias mesas de trabajo simultáneas donde mostraremos a los cerrajeros socios de UCES novedosas técnicas de apertura tanto de en puertas domésticas como en automóviles” comenta José Luis García de Vicuña, presidente de UCES.

La inscripción a las Jornadas se abrirá en los próximos días hasta completar un aforo de un centenar de participantes. El evento tendrá lugar en el Hotel Aida de Torrejón de Ardoz (Madrid) desde las 9.30 del viernes 3 de octubre hasta las 14.30.



UCES

UNIÓN CERRAJEROS DE SEGURIDAD

Si quieres conseguir un mayor
reconocimiento profesional y empresarial,
¡súmate y acredítate con UCES,
la Unión de Cerrajeros de Seguridad

- ▶ Más de 300 empresas de cerrajería de seguridad en España ya han asociado su marca a la de la federación española de cerrajeros
- ▶ ¡En los últimos años, más de 1000 apariciones en los medios de comunicación!

INFÓRMATE:
696 40 02 63
info@uces.es
www.UCES.es



Curso de formación entre ASMACE y Grupo Cerrajero

El pasado 31 de mayo tuvo lugar en las instalaciones de Sheiketools en Arroyomolinos (Madrid), desde las 9 a las 14 horas un curso de formación compartido por ASMACE y Grupo Cerrajero en el que participaron distintos cerrajeros asociados a estas asociaciones, pertenecientes a UCES, procedentes de distintos puntos de la geografía española.



Cerraduras Fichet

ASMACE y Grupo Cerrajero

Al frente del mismo estuvieron los presidentes de los grupos Jose P.Wong (ASMACE) y Manel Cuéllar (Grupo Cerrajero) que realizaron la apertura del curso y dieron paso a los monitores para iniciar la formación. La misma, estuvo a cargo de asociados especialistas en los temas a tratar y la colaboración de Gabriel Giurgiu, que además de ceder las instalaciones, impartió alguna formación.

Al superar la treintena los cursillistas, se dividió el colectivo en dos grupos rotativos para aprovechar mejor la clase.

En el tema Fichet, en el encargado de impartir las clases fue Benito Revilla (ASMACE), que es un consumado especialista en este tipo de cerraduras que suelen dar más de un quebradero de cabeza a los cerrajeros.

Después de explicar las características de estas cerraduras, se procedió a su desmontaje para conocer los puntos atacables, para luego iniciar aperturas demostrativas, antes de que los alumnos (cerrajeros profesionales) se atrevieran a iniciar las aperturas, bajo la atenta mirada del monitor.

Porque una de las principales características de este curso ha sido la realización de prácticas por encima de la teoría, con el fin de que todos vieran la problemática y se les apuntaran soluciones y trucos para poder manipular estas complejas cerraduras.

El material de las prácticas fue aportado por cerrajeros de ambos grupos.



Los presidentes.

Escudos magnéticos y Borja

El otro grupo, se dedicó a la decodificación y apertura de escudos magnéticos con las herramientas adecuadas con el fin de lograr aperturas limpias y evitar las dificultades que se generan en la manipulación de estos mecanismos por personas poco doctas en la materia. La formación estuvo a cargo de Gabriel



www.asmace.com

Alex de los Santos

Av. de la Albufera, 9
Madrid
28038
670475792

Cerrajería Fortimat

C Rodrigo de Triana, 1
Madrid
28017
913040373

Cerrajería Robles Portillo

C Ciudad de Frías, 24
Madrid
28021
917230196

J.G.F. Cerrajeros

C Canencia de la Sierra, 25
Madrid
28051
615276758

Cajas Fuertes G&K

Plaza de Rabasa, 8 - Local 1
Madrid
28044
691313332

Cerrajería Fortisegur

C Poeta Blas de Otero, 32
Madrid
28017
913265454

Cerrajería Técnica J.P. Wong

C Diego de León, 26
Madrid
28006
915772979

J.O.M. Cerrajeros

C Gaspar Bravo de Sobremonte, S/N
Valdemoro
28341
918950121

Carlos Javier Martín

Camino Polvoranca, 11
Leganés
28914
916939865

Cerrajería Gómez Gozalo

C Resina, 49 - Nave K
Madrid
28031
915517003

Cerrajería Verín

Avda. Betanzos, 59
Madrid
28029
609281727

Jomer Code

C Cartaya, 14
Móstoles
28935
617933524

Cerrajería Aguado

C Alberca, 5 - Local 28
Boadilla del Monte
28660
607413696

Cerrajería Gralla

C Arapiles, 3
Madrid
28015
914470236

Cerrajeros Admifin

C del Tejo, 3
Getafe
28903
608770294

Key Car Group

Av. de Carabanchel Alto, 110
Madrid
28044
915116228

Cerrajería Aproser 2000

C Nicaragua, 22
Pinto
28320
609139494

Cerrajería JEYT Su Llave

C Chile, 17
Madrid
28016
914579354

Cerrajeros Márquez

C Jose Varcárcel, 8
Madrid
28027
677338684

Manglano Cerrajeros

C Donoso Cortés, 4 - Local 3
Madrid
28015
915914068

Cerrajería Artesanal Mallor

Pº Perales, 77
Madrid
28011
608941705

Cerrajería Jomer

C Joaquín Blume 14
Móstoles
28935
916482963

Cerrajeros O.U.A

Pº Santa María de la Cabeza, 16
Madrid
28045
915279039

Servilock Cerrajería y Seguridad

C Ruiz de Alarcón, 6 - Local 9
Collado Villalba
28400
911239636

Cerrajería Carlos Rodríguez

C Herreros, 20
Arroyomolinos
28004
914474336

Cerrajería Madrid 24h

C Óscar Domínguez, 16
Pinto
28320
611191426

Cerrajeros Veracruz

Ronda de Segovia, 24
Madrid
28005
910605088

Serviprote Sistemas de Seguridad

C Gregorio Izquierdo, 12
San Sebastián de los Reyes
28701
681110200

Cerrajería Expósito Ribas

C Tamarindo, 26
Móstoles
28935
661647175

Cerrajería Madroño

C Castilla, 77
Madrid
28039
913114050

I-Cerrajeros

Av. de la Alameda, 18
Fuente el Saz de Jarama
28140
912669532

Solyseg

C Moraleja de Enmedio, 11
Móstoles
28938
919367527



Giurgiu, que aportó las herramientas y algún escudo y cerradura.

Dentro de este segundo grupo también se enseñó sobre la manipulación, apertura y reparación de

cerraduras de Borja, que en Madrid no abundan, pero que en Cataluña y Euskadi todavía queda un amplio parque de estas cerraduras que tuvieron su época de gloria, pero que la aparición de herramientas específicas ha hecho que ya sean más fáciles de manipular.

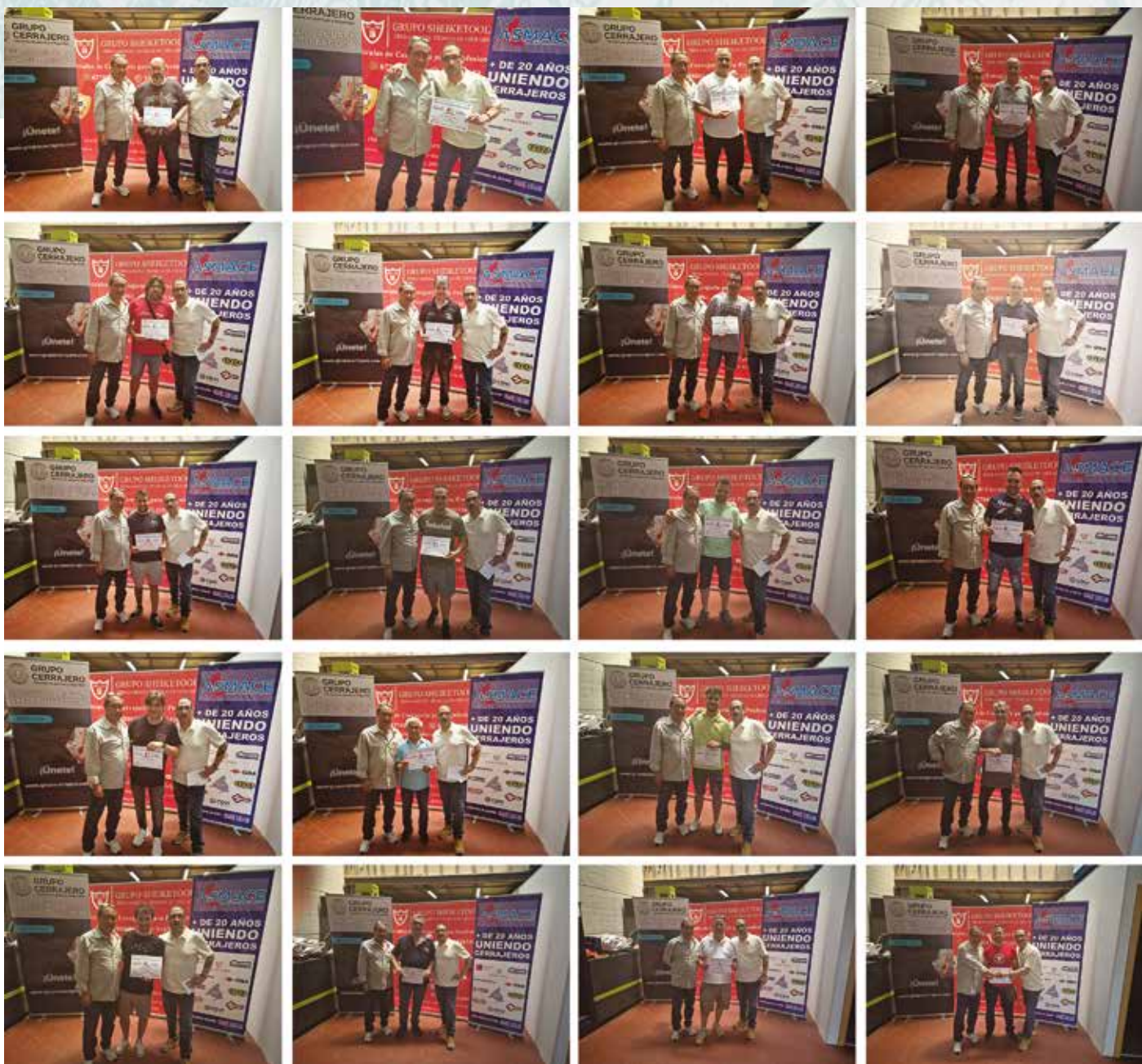
Después de la teoría vino la práctica en la que los cursillistas disfrutaron de la manipulación de las

cerraduras de Borjas Mia/Atra y CR.

Una vez realizado el relevo de los grupos, se procedió al sorteo de unos descodificadores magnéticos que cayó en manos de cuatro cerrajeros agraciados.

Diplomas y barbacoa

Concluido el curso se entregó un diploma conmemorativo por parte de los dos presidentes Manel Cuéllar y José P. Wong y entonces se dio parte a la fase festiva con una barbacoa preparada por los especialistas cerrajeros Manuel Albaladejo y Federico Expósito que hizo las delicias de los presentes y ayudó a formar piña entre estos dos grupos que han realizado una experiencia piloto que se plantea volver a repetir en el futuro.





GRUPO CERRAJERO, COMPARTIENDO Y APRENDIENDO



AUTOMOCIÓN



CAJAS FUERTES



CERRAJERÍA



CERRAJERÍA FORENSE



CONSULTORÍA



SEGURIDAD

Entrevista a Esther Martín

– Product Marketing Manager de dormakaba

“Dormakaba es una compañía que escucha al mercado y actúa en consecuencia, apostando por soluciones pensadas para el largo plazo”



Esther Martín se incorporó a dormakaba en octubre de 2024 como Product Marketing Manager para las líneas de herrajes, cierrapuertas y sistemas de llaves mecánicos y reversibles.

Con una visión clara del mercado, experiencia técnica y sensibilidad comercial, Esther lidera una etapa clave para la compañía en su apuesta por la innovación, la cercanía al cliente y la evolución constante del portfolio de soluciones.

Con ella hablamos sobre sus impresiones tras este primer año, los retos del sector de la cerrajería y lo que viene para los próximos meses”.



- MASFER ¿Cuáles han sido tus primeras impresiones al incorporarte a dormakaba?

Esther Martín –“ Lo que más me impresionó desde el inicio fue el alto nivel de compromiso que dormakaba tiene con la innovación, pero también con la calidad y el servicio al cliente. No es solo una empresa que fabrica productos; es una compañía que escucha al mercado y actúa en consecuencia, apostando por soluciones pensadas para el largo plazo.

Además, internamente hay un gran equipo humano con un alto conocimiento técnico y una cultura colaborativa que facilita mucho la adaptación y el desarrollo de nuevas ideas”.

- MASFER ¿Qué acciones destacarías de este último año en relación con el canal cerrajero y ferretero?

Esther Martín –“ Este año ha sido muy intenso y enriquecedor.

Una de las iniciativas más relevantes ha sido la organización de visitas a nuestros centros de ensamblaje de puertas automáticas y de cilindros, en las que hemos recibido a más de 100 profesionales de toda España,

“Estamos muy ilusionados con el lanzamiento de un nuevo sistema de llave reversible de gama media, que llegará en los próximos meses”



representando a 55 empresas del canal ferretero y cerrajero.

La experiencia ha sido un éxito absoluto: el 100% de los asistentes nos han valorado positivamente en nuestras encuestas de satisfacción, lo cual nos confirma que este tipo de iniciativas generan valor real y refuerzan la relación.

También hemos tenido presencia activa en eventos de gran impacto como la ELF Convention, Expocadena, el Fin de Semana del Cerrajero y la feria de UCES.

Estos encuentros nos han permitido estar cerca del profesional, mostrar nuestras soluciones y, sobre todo, seguir aprendiendo de sus necesidades”.

• **MASFER ¿Qué novedades se avecinan para el canal cerrajero?**

Esther Martín –“ Estamos muy ilusionados con el lanzamiento de un nuevo sistema de llave reversible de gama media, que llegará en los próximos meses.

Se trata de una solución que responde a un segmento del mercado que todavía no habíamos abordado

directamente desde dormakaba.

Será una propuesta competitiva, robusta, con la calidad habitual de la marca y pensada específicamente para responder a las necesidades del cerrajero profesional: instalación sencilla, fiabilidad mecánica y flexibilidad para distintos tipos de proyectos”.

• **MASFER ¿Qué papel juegan los cerrajeros y ferreteros en la estrategia de dormakaba?**

Esther Martín –“ Son absolutamente clave.

El cerrajero no solo es instalador: es asesor de confianza para el cliente final.

Y el ferretero es el que traduce el catálogo en soluciones reales.

Por eso trabajamos tanto en la formación, la cercanía comercial y el soporte técnico, porque entendemos que solo estando al lado del profesional podemos seguir desarrollando productos útiles y relevantes.

Queremos que cada cerrajero que trabaje con dormakaba sepa que tiene detrás una marca que le escucha, que le acompaña y que evoluciona con él”.

“Queremos que cada cerrajero que trabaje con dormakaba sepa que tiene detrás una marca que le escucha, que le acompaña y que evoluciona con él”

Mariano Urgel, Jefe de Ventas de CISA Allegion

“Los cerrajeros deben estar preparados para aportar nuevas soluciones de seguridad personalizada”

Mariano Urgel nace en 1960 en una pedanía cercana a Calatayud (Huermeda), por lo que parecería que no se ha movido mucho de su ciudad natal, aunque a lo largo de su carrera profesional ha estado más de viaje que en casa.

Estudia formación profesional, pero accede a la universidad de mayores de 25 años en psicología, hasta que se incorpora a CISA (entonces JPM Ibérica) el 2 de mayo de 1991.

Se inicia en la empresa como promotor de ventas y con un furgón de demostraciones se recorre la zona de Andalucía. De 1994 a 1998 comienza a ejercer responsabilidad de ventas en las delegaciones de Madrid, Barcelona y Andalucía, pero ya como CISA Cerraduras.

Entre 1998 y 2008 estuvo como responsable de la División de Hotel, creando una red comercial y de Servicio Técnico para toda la península e islas, pero bajo la enseña de Ingersoll Rand. Por lo que ha pasado por todas las fases de la empresa (JPM Ibérica, CISA Cerraduras, Ingersoll Rand y ahora Allegion).

Y desde 2008 se incorpora a la Jefatura de Ventas de



las zonas de Portugal, Galicia, Asturias, Cantabria y Castilla y León, hasta la actualidad en que accederá a su merecida jubilación el próximo año.

• **MASFER.** “Después de esta larga trayectoria y enorme conocimiento, ¿cuáles son en su opinión los cambios operados en el sector estos últimos 30 años?”

MARIANO URGEL. –“Los cambios más importantes en la cerrajería se están centrando en la digitalización y la evolución hacia los sistemas de seguridad inteligente. Creo que los cerrajeros y las grandes multinacionales de cerrajería necesitan estar altamente cualificados y



Las marcas de Allegion.

“Los cambios más importantes en la cerrajería se están centrando en la digitalización y la evolución hacia los sistemas de seguridad inteligente”.

actualizando todas las nuevas técnicas mecánicas y electrónicas para ofrecer servicios de alta calidad.

Bajo mi opinión, las evoluciones clave del sector se pueden detallar en unos cuantos aspectos como son las cerraduras inteligentes, la incorporación de la IA e internet de las cosas, que está transformando la cerrajería, pasando de los sistemas mecánicos tradicionales a sistemas integrados y automatizados que ofrecen mayor seguridad y control a toda la sociedad. Otro aspecto importante serían el uso de nuevos materiales y técnicas que se utilizan en casi todas las compañías. Es el caso del MIM (metal injection molding), microfusión para mejorar la calidad y resistencia de las cerraduras, así como técnicas más avanzadas en los procesos de fabricación.

También ha sido relevante la automatización de sistemas de apertura como los operadores batientes en las puertas de comunidades, facilita la accesibilidad y mejoran, en definitiva, la calidad de vida.

Tampoco podemos olvidar la seguridad avanzada por la que se desarrollan cerraduras y sistemas de seguridad que ofrecen mayor protección contra intentos de intrusión, porque cada vez más hay que “ponerles puertas al bosque” en el sentido de la intrusión, porque la gente está más motivada con el concepto de la seguridad.

La digitalización y el control remoto son temas muy

importantes, por los que las cerraduras inteligentes permiten controlar el acceso de forma remota por medio de dispositivos móviles o sistemas de seguridad inteligentes e incluso la adaptación a nuevas necesidades.

Hay que valorar también la mayor demanda y competencia, que ya lo hemos vivido y actualmente nos convierte más fuertes en el sector de la cerrajería. La seguridad y la implantación de accesos integrados han impulsado la demanda del sector generando mayor competencia y la necesidad de adaptarse a las nuevas tendencias”.

- **MASFER.** Todos sabemos que CISA es una gran empresa de cerrajería en el mercado español, pero desde dentro, ¿cómo definiría a CISA?.

MARIANO URGEL. –“Hoy por hoy somos una gran multinacional del sector de la cerrajería y a la vez sería una alternativa fiable, cualificada y de gran calidad para acometer cualquier proyecto, sobre todo porque podemos dar soluciones integrales, tanto mecánicas como electrónicas en el sector donde estamos presentes, participando también con las marcas del Grupo Allegion, que es un tema muy importante. En definitiva, la mejor palabra que podría definir a CISA Allegion sería “Soluciones Globales”.



“La mejor palabra que podría definir a CISA Allegion sería “Soluciones Globales”.

- MASFER. Con su gran experiencia en nuestro mercado, ¿cuáles serían los principales problemas que padece nuestra cerrajería?.

MARIANO URGEL. –“Los principales problemas que tiene la cerrajería española sería ser capaces de hacer una transición no demasiado traumática hacia soluciones de seguridad integradas, compatibilizando en todo lo posible con las cerraduras mecánicas tradicionales, porque las cerraduras inteligentes ya están aquí presentes y marcarán la pauta a seguir por todos los grandes fabricantes.

Hay que perder el miedo a la electrónica y que la gente lo asuma cuanto antes”.

- MASFER. ¿Qué nos espera de cara al futuro en nuestro sector?.

MARIANO URGEL. –“Está clarísimo que el futuro de la cerrajería se basa en tres aspectos fundamentales, es inteligente, es conectado y es seguro. Hay que

favorecer que el cliente tenga acceso a las soluciones de seguridad más avanzadas, integrando dispositivos de seguridad en IA o internet y redefiniendo la seguridad en el hogar y en la empresa. También automatización biométrica que generará la nueva frontera del control de accesos (huella, facial y demás avances electrónicos) combinando con la domótica para que los hogares sean más seguros e inteligentes”.

- MASFER. Después de más de 30 años en CISA, pero cuando se eche la vista atrás, ¿qué es lo que mejor recordará?.

MARIANO URGEL. –“Todos los momentos vividos con mis compañeros y los directivos en la empresa estarán en mi recuerdo. Son muy importantes los ocho valores que forman parte de la cultura de Allegion:

Sirve a los demás y no a usted mismo;

Haga lo correcto;

Sea curioso más allá de lo obvio;

Tenga pasión por la excelencia;

Disfrute lo que hace y celebre lo que somos;



Con Javier Ortiz, también Jefe de Ventas de otras zonas de España.

“Los principales problemas que tiene la cerrajería española son ser capaces de hacer una transición no demasiado traumática hacia soluciones de seguridad integradas, compatibilizando con las cerraduras mecánicas tradicionales”

manténgase seguro y saludable;
Sea empoderado y responsable;
Este en su negocio, hágase cargo.

Siempre he disfrutado de la confianza de mis superiores, pero destacaría un momento clave cuando decidí dejar la empresa en 2002 cuando aprobé unas oposiciones en banca (Banesto) y solicité mi baja en la empresa. Los 15 días de preaviso, el Gerente entonces cada día que bajaba al despacho me decía, “sí es por un tema personal lo admito, pero sí es por un asunto profesional, dime que tenemos que hacer para que te quedes con nosotros”. Y eso, indudablemente me hizo pensar y, tras consultar de nuevo con la familia, decidí quedarme y acerté plenamente, porque a partir de ahí, todo ha sido como un desarrollo personal y profesional muy positivo.



Como no voy a recordar a la mayoría de clientes ya que durante estos años la relación ha sido muy cordial tanto en lo profesional como en lo personal y la verdad que con alguno de ellos tengo buenísimos recuerdos que será difícil de olvidar.

- MASFER. Ahora que queda menos para la jubilación después de 35 años en la empresa, ¿Qué consejo final daría para el sector?.

MARIANO URGEL.
–“Tirando para casa, que sigan confiando en CISA Allegion, porque la persona que me sustituya estará preparada y en condiciones de gestionar y asesorar, como siempre lo hemos hecho desde la empresa con la mayor lealtad y compromiso, como hasta ahora”.

Entrevista póstuma con Miguel Viñas, maestro cerrajero de Barcelona

Después de 40 años de profesión, pensaba que ya había visto de todo, pero no, aún me reservaba el destino una agri dulce experiencia, como es esta entrevista póstuma con un gran cerrajero y mejor persona que el primer día de este año nos dejó de forma repentina

Desde hacía tiempo había querido que Miguel Viñas estuviera en estas páginas, pero por diversas circunstancias no fue posible. Así que, con la complicidad de Jesús González (Presidente del Gremi de Serrallers y alumno aventajado del protagonista) logramos citarnos el pasado 26 de noviembre para realizar la entrevista en las oficinas del Gremi en la calle Córcega, en el mismo barrio donde nació Miguel Viñas en 1941.

Inicios

Se inicia en la cerrajería de Isidro Corts Serra, que disponía de dos locales en Barcelona, gracias a la recomendación de un vecino cerrajero, como aprendiz con 14 años.

“Te digo la verdad que es una de las mejores cosas que he hecho en mi vida, porque me gustó mucho, a pesar de que no sabía lo que era el hierro, una broca, un martillo, un caliqueño (electrodo) ni ninguna herramienta. Pero me gustó mucho y al cabo de unos meses me pusieron de aprendiz con un operario, llevando la caja de herramientas. Me la quedaba los fines de semana y arreglaba las piezas deterioradas y a mi jefe le gustó mucho. Aprendí, primero a afilar con una mola que todavía tengo en mi taller. Primero se trabajaba los sábados, pero cambiamos horario para no trabajar los sábados por la tarde, pero me iba a barrer y limpiar el taller y hacer brillar las piezas, tornillos y herramientas, para luego clasificarlas por medidas y así aprendí a conocer la tornillería.



- **MASFER.** —Cuándo empiezas a iniciarte en la cerrajería.

Miguel Viñas. - “Más adelante paso a soldar con autógena por medio del carburo y me gustó mucho soldar el metal o el aluminio, soldando piñones, palieres y otras piezas complicadas. Ahora todo es distinto, porque todo se repone. Hacíamos mucha cerrajería del hierro (trabajaban mucho para los cementerios), escaleras y fundición. También puertas onduladas, pero todo era manualidad, porque no existían las máquinas. En 1963 me marché a la Mili y a la vuelta se marchó Pablo Muñoz, que ya tenía su taller y le llamábamos el abrepuestas. Mi jefe se jubila y nos deja el taller a los empleados y allí sigo hasta 1969 en que con mi hermano me independizo (trabajábamos 12 horas diarias), casi al mismo tiempo que Pablo Muñoz, cuando se estableció en la Riera Blanca.

¿Qué le pediría usted al mejor almacén de ferretería?

FAC

446-RP/80
MAGNET UVE



AMIG

MOD. 15 PLUS



CISA

CISA AP3 SICUR



RODES

RODES 8020PE DIR



dormakaba

TS68



*La pieza más importante
en las puertas de seguridad*



nexo 105

ESCUDO SEG. CERRADO

Escudo alta protección

- Compuesto por varias placas de acero que protegen el cilindro contra ataques, haciendo muy difícil manipular el escudo y acceder al cilindro.

Acabados

- Latón satinado / Níquel satinado

- ▶ Los mejores precios del mercado
- ▶ Amplia experiencia
- ▶ Facilidad de aparcamiento
- ▶ Bien comunicado
- ▶ Personal altamente cualificado
- ▶ Atención personalizada
- ▶ Almacén de más de 3.000 m²
- ▶ Más de 40.000 referencias en stock
- ▶ Distribuidores de las principales marcas del sector

FAC

946-LP/80 UVE



FAC

546-RP/80 RK



dormakaba

KABA MATRIX



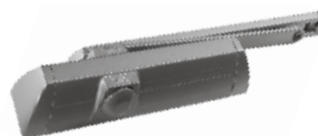
CR SERRATURE

CR SERRATURE 3050



dormakaba

TS90 IMPULSE





Entrega placa del Gremi.



Con su hijo José Luis y Jesús González.

Interviene Jesús González para recordar una anécdota, “Los fines de semana te llevabas las llaves de Borjas para así lograr dinero para poder ir al cine y así te aficionaste a la cerradura que también te ha gustado mucho”.

Recuerda con cariño esa época en que todo era a mano y había que emplear el ingenio para reparar e instalar las cerraduras. Eso le dio toda la experiencia para modificar o reparar cerraduras, aspecto que todavía realiza, ya que, a pesar de sus 83 años, todavía realiza avisos y reparaciones. Hablamos de las cerraduras de entonces y los modelos Noche y Día, que los porteros modificaban todos los días, pero eso ya son cosas del pasado. Hoy todo es muy fácil, porque viene hecho y sólo modificas a dimensiones.

Trabaja la Borja catalana principalmente, pero también la italiana. cuyas llaves ya realizan las máquinas y cuesta menos, pero antes se hacían a mano. Repasamos las distintas acciones que se hacían, pero que ya son anécdotas del pasado.

En 1997 se jubila su hermano Pepe y es el momento de incorporar a la segunda generación. José Luis es el primero, para después incorporarse su hija Maribel (2002) y su yerno Cayetano (2003).

Antes en 1972 llega Jesús González que aprende el oficio con su maestro, que nunca ha pasado por ninguna escuela de oficios, porque ya nació maestro. Jesús se marcha para luego volver y ya en 1986 crea Claus i Panys y se independiza totalmente.

Se especializa en mantenimiento de muchas casas, incluso del campo del Barça.

- **MASFER.** ¿Aquella época poco tiene que ver con la actual?.

Miguel Viñas. - “Ahora hacemos muchos remiendos y se reparan cosas, antes era todo artesano y ahora es totalmente industrial. Toqué mucho la puerta de hierro y la forja. También fabricábamos las defensas de los tractores que eran unos protectores fuertes para evitar daños a los “pallesees” cuando el tractor volcaba.

La verdad es que hemos sido especialistas en remiendos, incluso Pablo Muñoz, porque dábamos soluciones a nuestros clientes, porque sabíamos hacer de todo.

Nunca me he venido sin abrir una puerta y sin romperla, porque conocía bien las cerraduras y sabía manipularlas. Ahora lo tendría más difícil, porque hay mucha variedad y no se puede llegar a todo, además ahora hay mucho cilindro y se ve cada vez menos la Borja”.

Rememora Jesús González una vez que hizo una estructura dentro del taller y no se dio cuenta que la pieza era más grande que la puerta y debieron romper el escaparate para poder sacarla y luego soldarla.

- **MASFER.** ¿El hecho de haberte convertido en maestro también te ha hecho un buen profesor?.

Miguel Viñas. - “Les he enseñado y todavía les sigo enseñando. Además con la práctica en el taller o en la calle, aunque también he tenido operarios que me han enseñado o corregido a mi en facetas que no dominaba. Al que más interés ha puesto, más atención le he ofrecido.



CERRAJERÍA 24 HORAS
ESPECIALISTAS EN
SERVICIOS DE
SEGURIDAD



- PUERTAS DE SEGURIDAD
- CAJAS FUERTES
- AUTOMATISMOS
- CIERRES Y PERSIANAS
- VERJAS Y ALAMBRADAS
- PUERTAS GARAJE
- PORTALES



Resina, 49 - Nave K
28021 Madrid
Tlf. 915 517 003
info@gomezgozalo.com

gomezgozalo.com



Entre Pablo y yo hemos formado a muchos cerrajeros. Trabajábamos cerca y los dueños eran muy quisquillosos, pero nosotros nos llevábamos bien e intercambiábamos información para poder hacer mejor nuestros trabajos. Pablo era muy bueno y también trabajaba el hierro, pero no la forja, porque no tenía medios. Nos intercambiábamos trabajos, cuando no llegábamos nosotros mismos”.

Aprovecho para preguntar a Jesús González que tal maestro era y sí le regañaba mucho. “Era muy buen maestro y todavía le admiro como profesor, compañero y amigo. Enseñaba muy bien y la prueba es que estoy donde estoy, gracias a él. Yo procedía del mundo de los números y me enseñó todo en cerrajería y ha hecho maestros incluso. Pero gracias a él, que me enseñó todo desde el principio, cosa que ahora no existe y tenemos ciertas carencias de formación. Tengo la honra de poder disfrutar todavía de él, como maestro. No hemos dejado nunca la relación y es para mi un orgullo y sigue siendo mi maestro, aspecto que lo recuerdo en muchas ocasiones a todo el mundo, porque le admiro”.

- **MASFER. Y todavía sigues haciendo cositas a pesar de estar jubilado.**

Miguel Viñas. - “Ahora vengo de hacer dos trabajos , acompañando a mi yerno, y ¿sí no, que haría?. Tengo tres hijos, el nene, la nena y el taller. Aunque venga en cochecito, seguiré viniendo al taller hasta el final. Aunque no sea la cerrajería de antes, pero la soldadura la puedo hacer sin ningún problema. Soy maestro remendista que se ha formado en la calle. Bueno fuimos una vez varios cerrajeros de Barcelona a Vicuña para conocer la apertura de puertas, y fui, junto a Pablo y Suari a los que nos dieron el carnet de abrepuertas. También le enseñé ciertas cosas a Vicuña, quizás por eso me dio el carnet. Pablo, Suari, Romera han sido buenos cerrajeros, no sólo en las puertas o cerraduras,

sino también en cajas. He colaborado con mucha gente y todavía mantengo administradores con los que llevo trabajando desde hace 40 años”.

- **MASFER. Ahora hablemos del Gremi.**

Miguel Viñas. - “Soy afiliado desde mi época de aprendiz, porque donde empecé ya era agremiado y nos afiliaba a los operarios y nos hacían las nóminas desde el Gremi. Siempre he estado con el Gremi y me lo premió con una placa de reconocimiento.

El Gremi ha sido muy importante para mi, pero me siento más a gusto ahora, porque podemos hablar. El Gremi está preparado para atender mejor a sus asociados. También es más difícil trabajar en las ciudades, porque no te dejan tener una fragua y otros temas por seguridad. Estoy contento con la electrónica, porque facilita mucho las cosas, al igual que el 3D que aportará un gran porvenir a la profesión, aunque yo no lo vea por edad.

Repito que estoy muy contento con el Gremi y pienso que lo llevan mejor que antes. Es mucho más activo y nos quejamos de que no es activo, así que ¿cómo era antes?. Vamos al día y existe comunicación constante, aspecto que antes no teníamos.

Podríamos subir las cuotas un poco para poder hacer más cosas. 5 € no van a ningún sitio y con poco se puede hacer mucho. Sí perteneces a una asociación debes estar en cuerpo y alma, porque entre todos se puede hacer mucho. No te puedes estancar”.

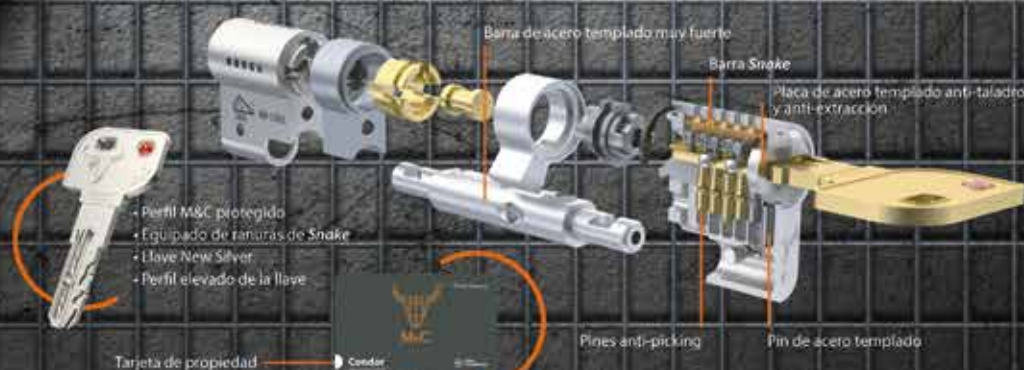
Y eso fue casi todo. Luego nos fuimos paseando hacia su tienda, donde le hice la foto de apertura, quizás la última como profesional. Tenía mucha ilusión y ganas de seguir haciendo cosas. Quedamos en volver a vernos con la entrevista en papel, pero esa cita queda pospuesta para otra época. Descansa en paz Miguel, que te lo has ganado

Condor



BASTA DE ROBOS

LA PROTECCION MAS SEGURA
CONTRA LOS METODOS DE ROBO
MAS COMUNES



PUMA STEEL™



SWISS TECHNOLOGY



DIN
18252



EN 1303



EN 1670



SKG



D Dismace, S.L.

distribuidor oficial en España de los productos Sargent & Greenleaf y Wittkopp

Solicite información a su distribuidor de confianza

www.dismace.com

Código Diez se acerca a los 30 años de servicio al automóvil

Código Diez se acerca a los 30 años de servicio a la cerrajería del automóvil. Ángel González lo crea en 1998, después de la experiencia anterior de una empresa del mismo ramo con un hermano. Conoce como nadie este mundo y es toda una garantía para cualquier persona que necesite duplicar o crear la llave de su vehículo.

“Ponemos al servicio del cliente la última tecnología en duplicación, corte y codificación de llaves y mandos para cualquier coche. Aquí se trabaja con productos originales que se consiguen de los fabricantes, bien nacionales o del extranjero. Aportamos muchos servicios, inclusive en caso de pérdida total de llaves, generamos unas nuevas. Otro aspecto importante de Código Diez es la venta y codificación de bombines para la llave del vehículo. Intento tener siempre en stock un par de unidades para atender urgencias y, una vez utilizados, los repongo de forma inmediata”.

Mismas instalaciones

Desde el principio se ubica en el madrileño barrio de Carabanchel, donde se ubica las oficinas, taller y almacén.

A lo largo de estos casi 30 años han pasado muchas cosas, entre ellas, quizás la más importante, la introducción de la electrónica que ha revolucionado el duplicado de llaves, mandos o bombines. En los comienzos se duplicaban más bombines que llaves, pero la tendencia se ha invertido, por la introducción de las máquinas electrónicas y por el propio proceso de fabricación de los bombines que obtienen una mayor duración.

Nos comenta Ángel que se trabaja mucho con el



Grupo Wag (Seat, Audi, Volkswagen y Skoda), principalmente los bombines de arranque que se bloquean y es necesario sustituirlo. También Renault y los Dacia dan mucho trabajo, además de que se roban mucho.

Ángel es todo un pionero en la materia, pero “luego muchos cerrajeros se han metido en este negocio con todo tipo de bombines. Muchos han dejado de abrir puertas para hacer llaves y eso me dirigió a convertirme en almacenista para abastecer a todo este mercado”.

ESPECIALISTAS EN CERRAJERÍA DEL AUTOMÓVIL



llaves y bombines para automoción



Clausor Citroen C1-Peugeot 107-Toyota Aygo



Clausor Renault y Dacia Modemo



Clausor Citroen C2-C3 con cable



Clausor peugeot 406



Clausor Citroen C2-C3



Clausor Renault Clio-Master



Clausor Peugeot 307



Clausor Renault Clio-Clio3-Master

AMPLIA OFERTA Y STOCK
MANIPULAMOS CUALQUIER TIPO DE BOMBÍN

MADRID

Carlos Domingo, 9

28047 MADRID

Tel. 91 462 64 64 · Fax 91 461 61 67

info@codigodiez.com

codigodiez@codigodiez.e.telefonica.net

www.codigodiez.com

MÁLAGA

Frigiliana, 25

29003 MÁLAGA

Tel. 925 35 44 64 · Fax 952 36 00 06

codigomalaga@gmail.com

codigomalaga@hotmail.com

www.codigomalaga.com



Stock y servicio

Una de las premisas de Código Diez ha sido el dar un buen servicio y para ello ha sido necesario acumular un alto nivel de stock. Al principio se tenía que trabajar con recambios originales, pero con el tiempo se han buscado fabricantes alternativos (españoles y extranjeros) y ahora posee uno de los más extensos y especializados repuestos de casi todas las marcas, manteniendo, incluso, repuestos de vehículos descatalogados (aún se vende alguna pieza) que conserva, como oro en paño. Al incorporarse nuevos coches es necesario disponer de

mayor stock para atender la nueva demanda. Nos comenta Ángel que en cada coche debe existir una llave, un bombín o un mando, por lo que no le preocupa en exceso que muchos coches ya no utilizan llave para las puertas o arranque, porque por seguridad siempre tendrá que tener una llave de seguridad. Así que, se mantendrá el alto stock para poder satisfacer a sus clientes, tanto usuarios como talleres y algunos cerrajeros.

Otra premisa ha sido la de estar a la vanguardia de la tecnología, por eso ha ido comprando máquinas electrónicas para poder duplicar todo tipo de llaves y mandos con el correspondiente código con lo que se simplifica la acción del duplicado. Dacia ha sido "una marca que me ha devuelto muchos clientes por la necesidad de sus piezas".

Servicio y más servicio

La filosofía de empresa es dar servicio al cliente, "Ante todo damos un gran servicio al amplio espectro de clientes y todo se realiza en sus propias instalaciones, reparando o montando, menos las centralitas que nos la tocamos, porque hay que adaptarse a las necesidades de cada momento y trabajar aquello que entendemos bien. Eso sí, para cualquier trabajo que se realiza, se solicita la documentación del vehículo (permiso de circulación y ficha técnica) y el DNI del propietario, como se ve en el cartel que tenemos a la entrada. Es un requisito que solicitamos por seguridad para reconocer quien solicita el servicio en las pérdidas totales de llave, menos cuando es copia de una llave física. El servicio a particulares se hace sobre la marcha (el 95 % se van con la llave hecha) y a los clientes tengo concertado un servicio con MRW por el que recojo y entrego todo por mensajería en plazo mínimo. Los talleres de Madrid lo reciben en el día. Además tengo un mensajero propio que recoge llaves y bombines y los entrego en el día, sin coste si están en la capital. Si me envían el código lo tienen al día siguiente".

Código Diez cuenta con cinco personas para atender los servicios, además de dos señoritas que reciben los pedidos telefónicos y atienden el mostrador, así como tres operarios que se dedican a realizar los bombines, en la docena de máquinas que dispone el taller.



KeyOsk by Keyline

La duplicación de llaves cambia las reglas.

Self-service. Inteligente. Siempre disponible.



KeyOsk lleva la calidad de Keyline a una nueva experiencia de duplicación de llaves: automática, sencilla y siempre lista para usar.

Un servicio inteligente que trabaja por ti, garantizando precisión y fiabilidad en cada copia.

Más valor para tu punto de venta, más comodidad para tus clientes.

KeyOsk cambia las reglas. ¿Y tú?

Pídelo a tu distribuidor de confianza.

KEY MACHINE

DISTRIBUIDOR OFICIAL KEYLINE

juan.sanchez@klspain.es

KEYLINE

www.keyline.it

CISA Allegion, “Hacerles la vida más fácil y segura a nuestros clientes”



“Para nosotros la seguridad es primordial, tanto para nuestro personal como para nuestros clientes y usuarios finales”

La empresa se crea a inicios de los años 80 y se elige Calatayud (Zaragoza) como sede de la compañía, dedicada a la fabricación de dispositivos antipánico y montaje de cilindros, como JPM Ibérica.

Etapas

En 1998 la empresa pasa a denominarse CISA Cerraduras y se amplía el portfolio de productos a todo el catálogo de esta empresa italiana para los mercados de España y Portugal que se mantienen como principales áreas de distribución comercial.

En 2005 se produce un nuevo cambio en la propiedad y pasa a pertenecer a la multinacional Ingersoll Rand, hasta que en 2013 se produjo un “spin

off” de Ingersoll Rand y se creó Allegion integrada por todas las empresas de la multinacional del sector de la seguridad.

Allegion está formada por más de 30 marcas en todo el mundo quedando la responsabilidad de la península ibérica en manos de la empresa de Calatayud.

Desde la creación de Allegion ha estado centrada totalmente en el mercado de la seguridad, potenciando la marca CISA y todas las marcas del grupo, también.

En 2002 CISA fue la primera empresa en conseguir el certificado CE de los dispositivos antipánico, emitido por AENOR.

Actividad principal

CISA, marca de Allegion está focalizada en la distribución para España, Portugal y Andorra de la gama de productos marca CISA y del resto de marcas del grupo Allegion, adaptable a los productos y mercados que trabaja CISA. Esa es una gran ventaja estratégica, porque sí se aprecia que existen productos de otras empresas del grupo que puedan ser interesantes para nuestro mercado, pueden incorporarse y ampliar el catálogo de distribución hacia sus clientes.

También se producen los sistemas de customización de toda la gama de cilindros como



"Pertener a Allegion nos permite aportar soluciones globales incorporando productos de otras marcas Allegion"

igualamientos, amaestramientos, duplicación de llaves, adaptación de cilindros especiales a distintos sistemas de cierre.

Función principal es el ensamblado de las distintas líneas de producto, que por sus características, tienen una presencia importante en nuestros mercados.

La empresa no desarrolla actividades de exportación.

CISA trabaja con todos los canales de distribución, desde tradicionales (ferreterías o cooperativas), cerrajerías, fabricantes de puertas, almacenes de aluminio, etc, en todo lo relacionado con la seguridad.

Filosofía de empresa

Para CISA Allegion, nos comenta Jesús Castellón, Director General de la empresa, "Nuestra filosofía es estar cerca de nuestro clientes y situarlos en el foco de nuestra atención y ofrecerles productos, servicios y soluciones que mejoren su experiencia con nosotros y que contribuyan a la protección de las personas incrementando su seguridad, que es también argumento de Allegion, porque para nosotros la seguridad es primordial, tanto para nuestro personal como para nuestros clientes y usuarios finales. Hacerles la vida más fácil y más segura".



Showroom.



Recepción.



Producto terminado.



Trabajadores jubilados.



Vista general.



Zona ensamble cilindros.

"Con respecto al futuro, CISA Allegion quiere mantener su nivel de actividad buscando oportunidades de crecimiento en sus mercados de referencia"

Posicionamiento sectorial

Con respecto al posicionamiento sectorial, Jesús Castellón opina que "Nosotros hacemos encuestas anuales de satisfacción de clientes. Las conclusiones que obtenemos de esta encuesta es que conseguimos un grado de satisfacción, por parte de nuestros clientes, bastante alto.

Nos valoran como calidad de producto, atención comercial, responsabilidad hacia el cliente, etc, aspectos que se repiten con incidencia en el soporte técnico y lo que conlleva la facturación o venta del producto, lo que nos permite mantener posicionamiento altamente positivo, año tras año.

Soluciones globales

Tampoco podemos olvidar la innovación, con incorporación de productos nuevos, soluciones al mercado, soluciones globales, que es muy importante de cara a la prescripción, que es uno de nuestros pilares estratégicos.

Pertenecer a Allegion nos permite aportar soluciones globales incorporando productos de otras marcas Allegion a estudios de arquitectos con un portfolio integral que les facilite su trabajo, algo fundamental en la prescripción que por medio de una sola empresa se les facilite todo el trabajo.



Cilindros



Red eXpert



Con CISA RX tu eres el experto

Conviértete en centro Red eXpert y ofrece a tus clientes máxima seguridad y rapidez de servicio.

- Duplica la llave RX en tu establecimiento gracias al cloud CISA.
- Personaliza las llaves con tu logotipo y fideliza a tu clientela.
- Produce cilindros RX con medidas entre 30-30 y 120-120mm.



Escanea el Código QR para ampliar la información.



Zona ensamble cilindros.



Los tres Jefes de Ventas Tomás López, Mariano Urgel y Javier Ortiz.

Planes de futuro

Con respecto al futuro, CISA Allegion quiere mantener su nivel de actividad buscando oportunidades de crecimiento en sus mercados de referencia, implementando iniciativas comerciales como de mercado, desarrollando nuevos productos, a través de I+D y servicios que contribuyan a su catálogo para desarrollar su modelo de negocio, dentro del concepto de aportar soluciones globales que satisfagan las necesidades de los clientes y usuarios finales.

Otro objetivo, dentro de sus planes estratégicos, es potenciar su actividad de prescripción porque lo consideran algo fundamental en este momento para poder ofrecer asesoramiento técnico y comercial al mercado sobre el establecimiento de planes de cierre para los

distintos mercados verticales como hospitales, aeropuertos, oficinas, universidades e incluso instalaciones militares de alta seguridad.

Desde Calatayud se desarrolla toda la estrategia y se encuentran todos los departamentos, productivos, comerciales o financieros, aunque disponen de dos delegaciones comerciales ubicadas en Madrid y Barcelona.

CISA EN DATOS

Referencias	6000 + Allegion
Personal	52 personas
Delegaciones	2 (Madrid-Barcelona)
Principales Directivos	
Director General	Jesús Castellón
Director de Operaciones	Francisco Sampedro
Directora Financiera	Inma Abad



SEGUNDO PRIEGO, S.A.

EXCLUSIVAS Y DISTRIBUCIONES

ALMACÉN ESPECIALIZADO
EN CERRAJERÍA DE SEGURIDAD Y CARPINTERÍA METÁLICA

w w w . s e g u n d o p r i e g o . c o m

Calidad y servicio rápido para el cerrajero



Compra on line

y a partir de septiembre también con



nuestro centros:

- C/Mayor Baja, 41 - Perales de Tajuña 28540 (Madrid) - Tel. 918 748 300
- C/Malcasado, 50 - Colmenar de Oreja 28230 (Madrid) - Tel. 918 942 592
- C/ Carretera de Madrid, 11 (junto a la gasolinera) Aranjuez (Madrid) - Tel. 918 911 275
- Carr. Villar del Olmo, 60, 28510 Campo Real, (Madrid) - Tel. 918 74 12 42

Priego@segundopriego.com



Raúl Revilla, Presidente de ACSE

"Todo el mundo tiene la necesidad de pertenecer a un grupo y sentirse identificado con sus valores o ideales y me hacía mucha ilusión formar parte de ACSE"



Raúl Revilla, antes de dedicarse a la cerrajería, tuvo experiencia empresarial por medio de una empresa de construcción (montaje de hormigón prefabricado que la crisis de 2007 se llevó, y no tuvo más remedio que reinventarse.

Inicios

Por medio de un amigo que trabajaba en seguros y, aunque no le gustaba, le permitió apreciar las necesidades que tenían las compañías de profesionales industriales. Así que montó una empresa

de reformas, donde subcontractaba todo, incluidos los cerrajeros. Entonces adquirió la necesidad de aprender nuestro oficio y empezó con más problemas de lo que pensaba. Pero fue constante y con la ayuda de cinco cerrajeros de Barcelona (le dejaban acompañarles en las guardias) fue aprendiendo con la constancia y "llorar delante de una puerta".

Después realizó algún curso, pero los conocimientos fueron tan básicos que cuando te encuentras ante un problema, sirve de poco esa enseñanza. Luego, a lo largo de los años ha intentado formar-



se, desde ganzuado, cajas fuertes, herramienta técnica y a cualquier curso organizado por ACSE, porque "En la cerrajería hay que estar formándose constantemente. Lo bueno de los cursos es que coincides con cerrajeros y siempre aprendes algo fuera del manual que favorece en tu trabajo diario".

Tienda propia

Al principio atendía alrededor de 150 servicios al mes, pero no tenía ningún local de apoyo, sólo un pequeño trastero para hacer prácticas y guardar algo de material. Después de 9 años en la profesión empezó a valorar la posibilidad de contar con una tienda, que le hacía mucha ilusión y la abrió casi en plena pandemia, el 13 de marzo de 2020 se informó del estado de alarma y se encontraba poniendo el rótulo del local y eso retrasó la apertura, "y lo que más me duele es no haber podido hacer la inauguración. Somos relativamente nuevos, pero estamos muy contentos de la zona y los vecinos, y el entorno en general que te saludan por la calle y nos consideran la cerrajería del barrio".

ACSE

Antes de abrir la tienda había tenido muy buena relación con Iván Ruiz y otros miembros de ACSE, quienes le comentaron que querían iniciar una nueva asociación de cerrajeros y, desde el primer momento le atrajo la idea.

"Todo el mundo tiene la necesidad de pertenecer a un grupo y sentirse identificado con sus valores o ideales y me hacía mucha ilusión formar parte del grupo, además de tener tienda nueva, nuevos compañeros y también el apoyo de Gabi Giurgiu (Sheiketools) que me enseñó mucho. Congeniamos todos y se formó un grupo majo y cuando hubo una baja en la Junta, me lo comentaron y por unanimidad me admitieron, siendo un gran honor y que todo lo que pudiera aportar lo haría con gusto. Ahora soy Presidente, pero es un tema relativo, porque ha habido un cambio de cromos, ya que no ha entrado nadie nuevo, sino que hemos intercambiado los puestos y responsabilidades y todos los miembros somos un equipo que



"En la cerrajería hay que estar formándose constantemente. Lo bueno de los cursos es que coincides con cerrajeros y siempre aprendes algo fuera del manual"

trabaja por los mismos objetivos. Quizás ahora sea la cara más visible, pero seguimos todos haciendo lo mismo y nadie es más que nadie. Teníamos que hacer el cambio, porque Iván estaba un poco cansado y necesitaba un cambio. Yo no me postulé para el cargo, pero fue Iván quien me recomendó y se aprobó el tema por unanimidad, se creó la candidatura y dimos todos los pasos para comunicarlo a ACSE y la presentación de nuestra candidatura y no hubo ninguna candidatura alternativa y se ratificó en asamblea y aquí estamos trabajando, como siempre".

Continuidad

Por este motivo ACSE no va a cambiar en nada con la presidencia de Raúl Revilla, porque el equipo es el mismo y la filosofía de grupo, igual. "Es un pro-

yecto totalmente continuista de lo que ya estábamos haciendo y, aunque ahora parezca que se trabaja más deprisa, no es así sino que cosas que han ido madurando, ahora se han puesto en práctica después de un gran trabajo previo y manteniendo nuestros ideales que son la unión del sector, la formación continua, y el compañerismo que es lo más importante, apoyarnos los unos a los otros y formarnos lo mejor posible".

Acercamiento a UCES

Comentamos el acercamiento a UCES, después de la fallida experiencia con otra federación, porque va en la línea de sus principios que es la unión del sector, porque piensan que cuanto más unidos, se van a lograr avances a nivel de administraciones, fabricantes, etc. "Desafortunadamente estamos



Watching
over your
security

CIERRAPUERTAS



U11/U12



PRODUCTO
CONFORME
A NORMA

(U11)



MATERIAL:
ALEACIÓN DE
ALUMINIO



PLANTILLA
COLOCACIÓN
INCLUIDA



U21/U22



PRODUCTO
CONFORME
A NORMA

(U21)



MATERIAL:
ALEACIÓN DE
ALUMINIO



PLANTILLA
COLOCACIÓN
INCLUIDA



SISTEMA BACK
CHECK
INTEGRADO



U31/U32



PRODUCTO
CONFORME
A NORMA

(U31)



MATERIAL:
ALEACIÓN DE
ALUMINIO



PLANTILLA
COLOCACIÓN
INCLUIDA



SISTEMA BACK
CHECK
INTEGRADO



G11



PRODUCTO
CONFORME
A NORMA



MATERIAL:
ALEACIÓN DE
ALUMINIO



SISTEMA DE RETENCIÓN
OPCIONAL INCLUIDO



PLANTILLA COLOCACIÓN
INCLUIDA



SISTEMA BACK CHECK
INTEGRADO



Descubre más en
ifam.es



un poco lejos de estar totalmente unidos, pero va a ser cuestión de tiempo y con esfuerzo vamos a lograr estar todos unidos. Por nuestra parte, pensamos que UCES no es una asociación más, es una federación de asociaciones, el ente que nos puede representar a los cerrajeros y es ideal para lograr los objetivos que nos hemos marcado”.

Futuro del sector

Sobre el futuro del sector, Raúl opina que ilusiona, aunque vaya a sufrir grandes cambios enfocados a la electrónica, domótica y a convertirse en un sector muy especializado en el que va a ser necesario estar bien formado para atender la fuerte demanda de la electrónica.

“Lo veo muy ilusionante, porque todas las asociaciones trabajamos en ello, potenciando la forma-

ción para poder crecer y echo de menos lo que Vega y Alonso me comentaban que una serie de cerrajeros se reunían todas las semanas y compartían sus experiencias y conocimiento. Eso se ha perdido, pero parece que puede volver a realizarse y sería muy interesante para nosotros y eso se ve en los cursos en los que cada uno te cuenta sus experiencias, soluciones y técnicas que luego podemos aprovechar los demás. Hasta del más nuevo siempre puedes aprender algo aprovechar el momento dulce que vive la cerrajería. Quizás exista un cierto miedo a la electrónica que podemos superar con formación, porque al no tener conocimiento real, te echa un poco para atrás, pero accediendo a la formación necesaria y el siempre positivo contacto con los compañeros se puede superar. Hay que romper el miedo escénico con todo lo que hemos dicho, además con el apoyo de los fabricantes y los distribuidores que tienen una gran importancia al ser quienes disponen del producto y es muy positivo que nos abran sus puertas y podamos ver

“Desafortunadamente estamos un poco lejos de estar totalmente unidos, pero va a ser cuestión de tiempo y con esfuerzo vamos a lograr estar todos unidos”.





GRUPO SHEIKETOOLS

HERRAMIENTAS TÉCNICAS DE CERRAJERÍA

La mayor gama de herramientas para cerrajería



Empresa colaboradora de:



APCF · ASOCIACION NACIONAL PERITOS JUDICIALES CERRAJEROS FORENSES



GREMI SERRALLERS



GRUPO CERRAJERO



ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES DE ESPAÑA EN CERRAJERÍA Y SEGURIDAD



ACSE · ASOCIACION DE CERRAJEROS Y SEGURIDAD DE ESPAÑA

www.sheiketools.es



677 888 061

C. de Santiago Ramón y Cajal, 119, 28939 Arroyomolinos, Madrid · 910 336 159 · sheiketools@gmail.com



la empresa por dentro y como funcionan los dispositivos y, sobre todo, el apoyo telefónico que nos brindan y que es fundamental para nosotros. Quizás sea la gran clave para perder ese miedo a la electrónica”.

Demasiadas ferias próximas

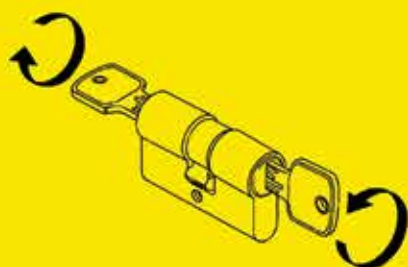
Culminamos con el tema de la proliferación de las ferias, que Raúl lo considera negativo para el sector, porque es un coste para todo el mundo, empezando por los fabricantes y distribuidores que tienen que hacer un gran desembolso (stands, personal, hoteles, comidas, etc) que muchas veces no obtiene el necesario retorno. También es un gasto para el propio cerrajero que debe desplazarse a otras ciudades con gastos de actuación similares para luego ver siempre lo mismo, además que estando en la feria no puedes atender los servicios que puedan surgir. El fabricante no puede sacar

novedades en tan corto espacio de tiempo, pero tienes que ir a la feria que no deja de ser punto de encuentro, pero han perdido la importancia anterior de que ibas con la ilusión de apreciar productos nuevos, poder tocarlos, pero eso se ha perdido con tanta feria tan poco distanciadas en el tiempo.

“No es tan difícil ponerse de acuerdo, un año organiza uno y al siguiente el otro y así no obligas a posicionarse a los fabricantes. Años pares unos, impares otros y creo que eso sería bueno. Lo ideal sería ponernos de acuerdo y hacer una feria todos juntos y sí no se puede llegar a ese acuerdo, pues vamos a repartir a partes iguales y así no coincidimos en el mismo año”.

Raúl nos define los fundamentos principales que rigen en ACSE, “Somos grupo de compañeros y amigos, casi una familia, que estamos dispuestos a ayudarnos mutuamente en todas las facetas de nuestra profesión”.

DESCUBRE LO QUE EVVA PUEDE OFRECERTE



Permite abrir la puerta aunque se haya dejado una llave puesta dentro

doble embrague



Candado de seguridad acero endurecido para sistemas EPS, ICS, 4KS y MCS

candados HPM



suizo



pompas



ingersol



fichet



antipánico



Módulo anti-rotura exterior que bloquea la leva del bombillo en caso de rotura

antisnap



Varios tipos distintos de levas para cualquier necesidad. Leva corta y coronas de 10, 13, 14 y 16 dientes.

levas

TODOCERRADURAS S.L.
Calle Antonio López, 101
28026 Madrid
Tlf: 915 005 957
info@todocerraduras.com

www.todocerraduras.com

'c'
todo'cerraduras
seguridad bajo control

Danielino Fernandes, Vicepresidente de ACSE

"La cerrajería se aprende en la calle, porque siendo autodidacta es como realmente se aprende."



Danielino Fernandes descubrió su vocación por la cerrajería en su Venezuela natal, donde su padre regentaba una ferretería que también reparaba candados. En aquella época, los candados eran tan costosos que resultaba más rentable romper la cadena y reparar el candado o duplicar la llave.

Aunque Danielino nunca reparó uno por su cuenta, aquella experiencia encendió la chispa de una profesión que años más tarde se convertiría en su

forma de vida.

A pesar de que tanto él como su hermano Ricardo se formaron en administración de empresas, la realidad de Venezuela —marcada por la inseguridad y la compleja situación social— impulsó a la familia a emigrar a España.

Ya instalados, su primer paso fue formarse en una franquicia de reparación de calzado y comenzar a duplicar llaves y mandos de garaje.



"Es muy difícil entrar en el mundo de la cerrajería sin que alguien te ayude."

El nacimiento de Kodify

Con el tiempo, los dos hermanos vieron claro que la cerrajería podía ser su futuro.

Así nació Kodify, en un pequeño local de apenas 13 m² en Alcobendas (Madrid), que adquirieron a finales de 2019 como traspaso de una zapatería con duplicado de llaves.

La pandemia llegó justo después, paralizando toda actividad.

Aún así, con la ayuda de compañeros de profesión y su propio afán autodidacta, Danielino fue formándose y sumando experiencia real, convencido de que "la cerrajería se aprende en la calle".

Pronto entendió una diferencia fundamental: en

España, la práctica habitual es sustituir cerraduras por comodidad, mientras que en Venezuela se reparaban, aunque el nivel técnico de éstas fuera más básico.

Con cada apertura y cada intervención, fue ampliando conocimientos, formándose en ganzuado, cajas fuertes y cerraduras complejas, de la mano de profesionales como Gabriel Giurgiu de Sheiketools.

Filosofía de trabajo

Danielino tiene claro que el éxito en cerrajería se basa en el compromiso con el cliente y la reputación boca a boca:

"Los autónomos queremos hacer bien nuestro trabajo para que el cliente quede satisfecho y te vuelva a llamar. Los mejores trabajos me han llegado por recomendación, no por visitas de clientes nuevos. El que solo busca precio no es nuestro cliente ideal."

Su meta es simple: dar siempre el mejor servicio, asesorar con cercanía y garantizar que cada puerta quede más segura que antes. Su visión es especializar a Kodify en alta seguridad, apostando por soluciones de calidad por encima de competir solo por precio.

Formación y asociaciones

Desde el inicio, Danielino se apoyó en compañeros y buscó rodearse de cerrajeros con experiencia. Así llegó a ACSE, donde hoy es vicepresidente:

"Me inicié en el grupo de WhatsApp de Sheiketools y aprecié que Gabriel estaba en la di-



rectiva de ACSE. Veía movimiento, un colectivo activo y compañeros dispuestos a ayudar. Cuando subía fotos, me llamaban para explicarme cómo resolver problemas. Así aprendí cerrajería artesanal gracias a ellos.”

También forma parte de ASMACE, la asociación madrileña integrada en UCES, convencido de que pertenecer a una asociación es vital: “Quiero que todos los cerrajeros nuevos vivan esa experiencia, porque contar con maestros y compartir conocimiento es lo que hace grande este gremio.”

La cerrajería hoy

Danielino observa con realismo el sector actual:

“El cerrajero sigue teniendo trabajo, pero no es fácil crecer por falta de mano de obra cualificada. Si formas a alguien, se te va, aunque le pagues bien.

La electrónica y la domótica se han implantado y el cerrajero tradicional que repara cerraduras se queda obsoleto. Hoy somos reponedores de piezas, aunque cada vez más tocamos controles digitales, cerraduras electrónicas o muelles motorizados.”

Aún así, lamenta que los clientes piensen más en comodidad que en seguridad: “Tenemos una media de 300 robos domiciliarios al día en España. Es fundamental que el cliente entienda que toda cerradura se abre con tiempo, y nuestra labor es hacer que ese tiempo juegue a su favor.”



Ricardo y Danielino Fernández.

“Queremos una tienda más grande, escapar de los horarios del centro comercial y tener un espacio donde mostrar al cliente lo último en seguridad.”

Danielino no olvida agradecer a quienes han sido sus maestros:

“Pertenecer a una asociación es vital para crecer.”

Evolución y futuro

Pese a los inicios complicados y la pandemia, Kodi-fy salió adelante gracias al esfuerzo y la confianza en su proyecto.

Hoy mantienen parte del negocio tradicional de duplicado y reparación de calzado, que sigue siendo rentable, mientras buscan ampliar plantilla y abrir una segunda tienda a pie de calle, con showroom de puertas y cerraduras de alta seguridad:

“No quisiera terminar sin nombrar a grandes profesionales como Jesús Nieto, Gabriel Giurgiu, Raúl Revilla, Iván Ruiz, Benito Revilla, Adrián Panagua, Ramón Soto, Manuel Albaladejo y muchos mas que harían ésta lista interminable. Ellos me enseñaron que la cerrajería no solo se estudia: se practica, se comparte y se transmite para que haya relevo generacional. Gracias a ellos soy cerrajero profesional.”

A.C.S.E.

ASOCIACIÓN DE **CERRAJEROS** Y SEGURIDAD DE ESPAÑA

MÁS DE 90
CERRAJEROS
YA CONFÍAN EN ACSE PARA
CRECER PROFESIONALMENTE.



**FORMACIÓN, VISIBILIDAD,
APOYO Y REPRESENTACIÓN.**

ESTO ES ACSE. MUCHO MÁS QUE UNA
ASOCIACIÓN: UNA RED DE CONFIANZA.

¡HAZTE SOCIO!
TE ESPERAMOS



Cerrajería Veracruz adquiere Cerrajería Caballero de Madrid

El pasado año, víctima de una larga enfermedad falleció Manuel Caballero, cerrajero madrileño ubicado en el barrio de Aluche.

Al ver que su enfermedad iba a más, se vio en la necesidad de vender su negocio, y a quien mejor que a uno de sus alumnos aventajados, Daniel Morillo de Cerrajería Veracruz, que se inició en el oficio con Manuel, aconsejado por su padre Miguel Morillo de quien era amigo desde hacía muchos años, ya que éste había trabajado en Mul T Lock (15 años) y Cerrajería Carlos Rodríguez (20 años).



ñeros de profesión, hasta que vino su enfermedad.

Incorporación de Daniel Morillo

En 2001 Daniel Morillo empieza a trabar con él y a aprender el oficio de la mano de Manuel por consejo de Miguel Morillo y, está claro, que ninguno se equivocó ya que Daniel ha evolucionado hacia la seguridad integral electrónica y ahora tiene un bonito proyecto que esperemos cuaje en los próximos meses, ya con las dos tiendas a pleno funcionamiento.

Estuvo con Manuel cinco años y luego se desvinculó de Cerrajería Caballero y del sector de la cerrajería para después volver al mismo en calidad de autónomo y continuar su colaboración con Manuel. También se hizo centro Mul T Lock con un perfil propio (215), a los que ahora se unen el 213 de Manuel y el 913 del MT5.

Trayectoria

Manuel inicia su vida laboral hacia 1990 en una pequeña tienda con almacén, hasta que en 2001 abre la actual tienda de la calle Quero 13, más abierta al público, estilo boutique para dar mejor servicio a sus clientes y las demandas de los vecinos del barrio madrileño de Aluche.

Manuel fue el primer centro Mul T Lock de Madrid y posiblemente de España con su perfil 213 y por eso necesita un local preparado para dar ese servicio y todo lo demás que comprende la actividad cerrajera, incluidas las urgencias que le permitieron ganar una buena reputación entre sus compa-



Desenlace

Llega 2022 y la fatal noticia del cáncer de Manuel que le va mitigando su salud y sus fuerzas, por lo que solicita de Daniel que le ayude y que se haga cargo de sus negocios para poder cuidarse. Sin embargo, al ver la situación, propone a Daniel que se haga cargo de Cerrajería Caballero y que mantenga y desarrolle lo que habían empezado en 2001.

Daniel ya tenía Cerrajería Veracruz con tienda en la Ronda de Segovia y ahora se integra esta tienda en su engranaje empresarial y se produce un cambio de imagen para integrar esta tienda y crecer como grupo.

Se crea Segurimax, con una imagen más actual y enfocada a la cerrajería electrónica, avanzada y actual, que engloba la cerrajería tradicional junto a la electrónica con un carácter global que atesora la asesoría en seguridad y oferta completa en cerrajería y distribución de herrajes en obra, proyectos, control de accesos en obra nueva, dentro de la demanda actual que tiene el sector.

Cerrajería Veracruz dispone de dos locales, como hemos citado anteriormente, con un técnico en cada centro para hacer las labores de cerrajería tradicional (mandos, llaves, etc) y también la programación de cilindros de seguridad, controles de acceso para que todo el material que salga este listo para su instalación por parte del grupo de instalación compuesto por 8 personas. Además disponen de departamento administrativo y financiero.

Cerrajería Caballero mantiene el mismo método de trabajo, pero se ha querido renovar la imagen de tienda para irse adaptando a Segurimax y también para presentar mejor los nuevos productos con los que se trabaja actualmente.

La incorporación de la cerrajería electrónica reque-



Miguel y Daniel Morillo, padre e hijo unidos por la cerrajería.

ría ese cambio, además de que es necesario darlo a conocer y desmarcarse del aspecto tradicional del pasado para que el cliente conozca la oferta que ofreces y los servicios para los que estás preparado.

Faltan profesionales

Daniel Morillo piensa que falta mucho profesional en el sector, quizás por la falta de formación y se encamina hacia una línea de negocio totalmente renovada.

“La cerradura tradicional se mantendrá en el tiempo, porque el país económicamente no está preparado ni mentalizado a que la llave, en un futuro desaparecerá, pero tampoco existen grandes empresas que se dediquen a la instalación de sistemas electrónicos de apertura y que sean cerrajeros. Tenemos instaladores de seguridad, alarmas, cámaras y controles de acceso que no conocen la cerrajería y están los cerrajeros que conocen sobradamente las cerraduras de llaves y controles de



acceso básicos, pero necesitamos un nuevo perfil que cubra esas necesidades, aunque no sea un gran experto en ello, pero que sea capaz de instalar un control de accesos con 10 dispositivos, fuentes de alimentación, etc”.



Manuel Caballero.

ASMACE

Sobre ASMACE, de quien es Responsable de Relaciones Externas con Proveedores opina que “Nació con la necesidad de unir a los cerrajeros de Madrid y lo continúa haciendo y más después de que José P. Wong accediera a la presidencia, con un cambio importante, empezando en que se atiende más al socio, se dan esas formaciones que son tan necesarias y que son bien recibidas, como lo prueba la masiva afluencia de las últimas citas y eso provoca que nos volvamos más fuertes y adquiramos presencia en el mercado con esas incorporaciones de socios y elevando el nivel profesional de los mismos con esas formaciones que hemos citado”.



Leyenda Negra

A pesar de todo somos conscientes que la famosa “Leyenda Negra” del cerrajero continúa, pero señala que “gracias a la acción de UCES se ha logrado sacar de internet esos anuncios y formas de pago que eran intrusismo puro, porque nadie puede cobrar por un click 80 € y luego cobrar 90 € por una apertura. Por eso Google decidió sacar ese negocio de la cerrajería y parece que han desaparecido una gran mayoría, aunque siempre queda ese pequeño sector de las pegatinas, que no todos son piratas, pero parece que los cobros abusivos han remitido con lo que algo se ha conseguido.

También es cierto que tampoco hemos notado un

crecimiento de esas llamadas de urgencia por lo que no sabemos donde se ha desviado esa parte del negocio de los cobros abusivos, pero sí se ha notado que algo nos ha vuelto a nosotros, pero todavía nos queda mucho para lavar totalmente nuestra imagen”.

Comentamos la acción de Fidesecur y su web con los cerrajeros asociados a distintos grupos, dotados de un código de barras que justifica su posición. “No lo veo mal, pero creo que eso es labor de UCES. De hecho, ya existe una página web donde se relacionan las empresas que pertenecen a la federación y verificarlo. Como iniciativa lo veo bien, pero creo que la unión de esfuerzos siempre es más positiva. UCES ya lo tiene, quizás haga falta darlo a conocer más, pero sí es importante que el cerrajero que acuda a un servicio a una vivienda esté totalmente identificado con su carnet”.



Tienda Ronda Segovia.

Importancia de la formación

Vemos la importancia de la formación y la labor desarrollada por ASMACE que será tan importante para el futuro. Aprovecho para preguntarle su opinión sobre el módulo de FP 2 que negocia UCES con el Ministerio de Educación. “Es muy positivo para el sector, porque va a lograr incrementar el número de profesionales y reducir la escasez actual que nos permita sacar adelante nuestro trabajo. Será muy importante el planteamiento, los profesores que se elijan para dar la formación. Porque deben ser profesionales que hayan estado trabajando con anterioridad, experiencia contrastada y esa parte vocacional de enseñar. Veremos como sale, porque es importante para el sector y debemos arrancarlo, pero cuidando a que personas se les va a facilitar la formación con unos requisitos mínimos, similares a los que exigen las asociaciones para formar parte de ellas. Tampoco podemos olvidar que ese personal cuando termine los estudios estará falto de experiencia y nosotros como asociación estaremos en contacto para promover unas prácticas laborales en nuestras empresas para que esos nuevos cerrajeros salgan al sector mínimamente cualificados y preparados para atender cualquier situación”.

Segurimax

Segurimax representa el presente y el futuro de la cerrajería. Aunque ahora no lo veamos, la cerrajería electrónica y el control de accesos, accesos remotos, el alquiler vacacional han llegado y revolucionado el mercado. Por eso nace Segurimax, que representa lo que tiene que hacer un cerrajero de seguridad para abrir su abanico y estar preparado para dar respuesta a la demanda del cliente sobre cerraduras motorizadas, cilindros electrónicos que cada vez más se instalan en edificios públicos y sí el sector público lo ha demandado es porque tiene su vigencia y es una necesidad real.

“Hemos recibido formación técnica por parte de los proveedores, somos expertos en TEDEE, Dormakaba y otras marcas. Y seguiremos con ello, porque como hay pocos expertos en el tema electrónico cada día más fabricantes nos reclaman que seamos su centro técnico y expertos en la instalación y reparación de su productos. Hay que estar muy atentos porque el segmento electrónico ha llegado y los cerrajeros debemos estar preparados para que estos trabajos no se los lleven otros sectores. Por eso hay que estar bien formados, especializarse y aprovechar esos nichos de mercado donde el ferretero es competente, pero que todavía no lo ha asimilado”.

Gianina Caruceru, de Solyseg

"La mujer va ocupando un sitio en un sector dominado por hombres"



Gianina Caruceru viene a España con 20 años, procedente de su Rumanía natal y no perdió el tiempo, sino que empezó a hacer cursos de formación, hasta que realizó uno de administración de empresas. Y así empezó su currículum laboral, trabajando en departamentos de administración, hasta que le llegó la oferta de Solyseg y se incorporó al año de crearse la empresa.

Actividad

Su labor está orientada por un lado a todo el aparato administrativo y por otro lado la gestión de

la tienda y atención al cliente, además de realizar el duplicado de llaves y la tramitación de la venta de puertas acorazadas, así como la elaboración de cualquier presupuesto que solicite el cliente.

Tampoco ha perdido el tiempo en la empresa, porque se ha dedicado a aprender ciertas labores del cerrajero para ayudar a los compañeros. Así nos confiesa que ha aprendido a hacer ciertos igualamientos e incluso abrir alguna puerta.

"Porque cuando entro en un trabajo me gusta un poco de emoción y por eso intento aprender las acciones que se desarrollan en mi empresa, como enriquecimiento personal y también como ayuda hacia mis compañeros.

"Pienso que en Madrid existe mucha experiencia y conocimiento y que todos nos ayudan a aprender, porque son grandes profesionales de la cerrajería y les gusta enseñar".



Benito Revilla me ha enseñado mucho y así puedo montar cilindros, amaestramientos y todo aquello que sea cercano a la empresa, cuando mis compañeros están ocupados en otras labores y lugares. Terminaré aprendiendo a abrir puertas, me lo han prometido y estamos en esa fase".

Además de la formación en la empresa, también ha acudido a cursos de formación a través de AS-MACE, principalmente, porque le gusta aprender de todo lo relacionado con la cerrajería. Sin olvidar la presencia en ferias y la asistencia a fábricas de cerrajería para completar su formación.

Calidad y formación

"Pienso que en Madrid existe mucha experiencia y conocimiento y que todos nos ayudan a aprender, porque son grandes profesionales de la cerrajería y les gusta enseñar".

Pasamos a hablar del posicionamiento de la mujer con respecto a la cerrajería. "El papel de la mujer en la cerrajería ha cambiado, porque, a pesar de ser un sector dominado por el hombre, la mujer se preocupa y se forma más para aprender de la cerrajería y sus productos. Estamos en un proceso continuo de evolución y el igualamiento de géneros que propicia en las empresas y los empresarios sean más inclusivos y permitan que la mujer se forme en estos aspectos. La mujer va ocupando un sitio en un sector dominado por hombres, porque muchas veces la asocian como una actividad de fuerza y la mujer se considera más frágil, aunque cada vez menos".

Comentamos que en el duplicado de llaves se ha abierto un campo para la mujer, pero que hay muy pocas aperturistas, aunque empieza a haber muje-

res especialistas en el automóvil.

"La tienda es un punto de partida y a partir de ahí ya se comienza a conocer los productos, empezar a montar o reparar, para luego buscar otras salidas relacionadas con la profesión. Con la evolución de la tecnología y la era digital, se abre un campo nuevo en el que la mujer puede mostrar sus aptitudes, porque todo es más sencillo y no es necesario aplicar la fuerza".

Sector machista

Sobre las dificultades que se ha encontrado al trabajar, señala las lógicas del género, ya que para el cliente no era habitual entrar a una tienda de ce-



rrajería y encontrarse con una mujer que le atienda, sobre todo si está un compañero conmigo, porque tienen desconfianza de que lo hagas bien. También hay mucha desconfianza cuando les explicas las cosas y piden al técnico, porque no están seguros de que se lo desarrolles bien.

"Pero hay que ser amable, mostrar una sonrisa y asentir, aunque te sientes capacitada para hacerlo tu misma, en base a la formación que has recibido, pero esto es así y todavía queda tiempo para cambiarlo. Sí el cliente quiere eso, no vamos a discutir, se le atiende y listo, pero es triste que la gente espera a un hombre y no se fía del servicio que le puede dar una mujer, incluso las propias mujeres tampoco nos admiten. Existen también muchos prejuicios, quizás porque antes han sido engañados o no les han dado la información correcta, no te dan un buen trato, hasta que se lo explicas y se relajan y podemos culminar la operación. Pero, tienes que hacerte valer y demostrarle que sabes de lo que hablas, sólo por ser mujer".



"Nos espera un futuro digitalizado en el que la tecnología se va a abrir paso y echará a un lado a la parte mecánica, aunque todavía queda mucho para darse ese paso"

Vicios y virtudes

Nos reconoce que se siente afortunada por tener un jefe que la ayuda y enseña mucho (ayuda en la conciliación), pero además le gusta mucho su trabajo y le satisface que su jefe cuente con ella, le pida opiniones, así que escenario ideal.

Lo que menos le gusta es la gente, porque "te pide cosas que no puedes facilitarle, siempre tienen razón, porque hay gente que tiene muchos complejos y los descarga contra una dependienta,

incluso comentarios despectivos".

Importancia de las redes sociales

Trabajan mucho con las redes sociales, porque hay que actualizarse y la publicidad es muy importante, ya que cuando necesitan un cerrajero, lo primero que se busca es en Google y a veces se equivocan porque eligen al cerrajero equivocado que les pasa una factura abultada que repercute negativamente en los demás cerrajeros.

Futuro tecnológico digitalizado

Sobre el futuro de la cerrajería opina que "nos espera un futuro digitalizado en el que la tecnología se va a abrir paso y echará a un lado a la parte mecánica, aunque todavía queda mucho para darse ese paso, porque la mecánica domina el mercado y el cliente no tiene asumido ese paso. En este sentido, las mujeres van dando pasitos y adaptándose a ese entorno digital que nos puede favorecer, ya que la adaptación es más sencilla y va a dar mayores prestaciones, aunque tendremos que mejorar la seguridad, porque la electrónica es "hackeable". Pero todo el mundo busca la comodidad aunque no sea lo más fiable, además que habrá que adaptar los precios para que sea más asequible para los consumidores. Mucha gente pide información, pero cuando le das el precio se viene abajo. Tendremos que convencer a la gente de las ventajas de esa nueva tecnología, defender los precios y mantener un servicio técnico postventa que les soluciones todos los problemas que se les puedan plantear.

Alpha Pro

Máquina de corte de llaves automática



- Equipada con decodificador y fresa ←
- Múltiples funciones y dos estilos de corte (llaves de puntos y llaves de un solo lado) ←
- Pantalla de visualización dedicada de grado industrial integrada ←
- Actualización de software gratuita de por vida y garantía de la máquina por 24 meses ←



Selección de llave



Preparación



Corte



Acabado



Mister Code
Distribución

mistercode.es

Tf-Whatsapp: 614 181 231
info@mistercode.es



Alpha Pro
By Kukai

Ferretería Juanjo, “No sabemos decir no”

“Puede venir cualquier cliente y nunca se le dice no tenemos ahora, pero en un tiempo prudencial se puede conseguir”



Ferretería Juanjo de Albacete abrió sus puertas en el año 1973 con una pequeña ferretería que ha ido creciendo a lo largo de los años.

Juanjo Galera había trabajado para una ferretería de la ciudad, pero como era una persona muy emprendedora, aprovechó la oportunidad para independizarse.

Cerrajería

Su pasión por la cerrajería comienza en el servicio militar, donde le pusieron a hacer llaves para taquillas y le gustó. Luego pasó a montar bombillos, cuando no sobraban las piezas y tenía que desmontar varios para montar uno y dar servicio al cliente.

Con la confianza de los proveedores se va creciendo y ahora cuentan con tres tiendas (tuvieron cuatro, pero unieron dos) y son todo un referente en el mundo de la cerrajería, no sólo en Albacete

sino en toda España con trabajos para empresas importantes.

Sin embargo, la tienda original, que se mantiene es la que posee mayor tráfico y donde son más reconocidos.

La cerrajería empezó poco a poco, pero a base de invertir se ha convertido en la actividad principal del negocio, aunque no han abandonado la ferretería y son miembros de COMAFE. “Aunque se nos conozca como ferretería, la cerrajería ha cobrado su espacio dentro de nuestra actividad y somos más demandados para los trabajos de cerrajería, tanto a nivel de nuestra ciudad como en nuestros clientes de toda España”, nos señala Eva Galera.

Taller modélico

Juanjo ha sido una persona muy meticulosa y eso ha trascendido en que disponen de un taller de cerrajería muy limpio y ordenado, con multitud de fi-

chas y stock de cerraduras y recambios, que ya quisieran muchos cerrajeros disfrutar. Nos comentan que muchos proveedores se asombran de cómo está montado el taller y todo lo que hay y lo que se hace en esos alrededor de 100 metros cuadrados. Aquí se marcan las diferencias, porque existe una información exhaustiva de todo lo que se hace y donde se hace.

Filosofía de empresa

“Nuestra filosofía de empresa es nunca decir que no. Lo inició nuestro padre y ha quedado para los tres hermanos. Puede venir cualquier cliente y nunca se le dice no tenemos ahora, pero en un tiempo prudencial se puede conseguir. De una manera u otra al cliente en el 99 % de los casos le buscamos la solución. Es muy importante el apoyo de la cooperativa, porque te facilita en un tiempo rápido multitud de referencias que de otra manera sí tuviéramos que pedirlo a fábrica tardaríamos más y nos obligarían a realizar un pedido mayor, portes, etc, que con la cooperativa tenemos un alto stock que te permite dar respuesta rápida al cliente y no tener que mantener una alta inversión”.



Eva Galera Gerente de E. Juanjo.



Mostrador de cerrajería.

Seguridad integral

En Ferretería Juanjo se mantiene el servicio 24 horas en la calle con especial atención a comunidades. “Disponemos de la facultad de cambiar un bombillo roto sin que los vecinos deban cambiar de llave, a veces no se dan cuenta del cambio. Esta acción la hemos desarrollado muy bien con los administradores de fincas y es una garantía de trabajo para muchos años”.

También se realizan amaestramientos de forma rápida para el cliente final y para otros cerrajeros que o no tienen tiempo o no dominan esa materia. Otra actividad importante es la cerrajería del automóvil que desarrolla David Galera y que es una actividad creciente, aunque aquí “todos saben hacer de todo” y cuando no lo dominan lo investigan hasta dar con la solución. Así se diseñó un cerrojo especial y otras piezas para polvorines, etc.

Eva considera que “la seguridad es un tema necesario, por ese motivo se lleva un control exhaustivo de las actuaciones realizadas, se piden informes sobre los clientes y se hace un seguimiento sobre

amaestramientos y otros trabajos. Se producen muchos cambios a nivel de puertas y bombillos y eso hay que tenerlo registrado para, en caso de actuación, dar la respuesta rápida y correcta. De todas formas hay que controlar que llave se hace, a quien se le hace, por medio de un protocolo, que lleva un tiempo, pero que es necesario aplicar para un correcto funcionamiento de la gestión. Las comunidades quieren proteger sus llaves y tienen que venir a por la copia con una autorización del administrador. A veces el cliente se enfada, pero es un protocolo que la comunidad exige por seguridad. Tenemos que ser muy responsables a la hora de la documentación, sobre todo si hablamos de centros penitenciarios, armamento, etc. También observamos como roban e intentamos poner trabas con protecciones que puedan contener ese tipo de ataques. De este tema surgió la idea del diseño de nuestro propio cerrojo o las cerraduras especiales para polvorines cuyas puertas están bien diseñadas por los herreros, pero que las cerraduras necesitan un mayor nivel de seguridad”.

Mejoras posibles

Sobre la situación del mundo de la cerrajería, Eva opina que le gustaría que fuera mejor y estuviera unificado. "La cerrajería es muy bonita, pero padece mucho intrusismo y convendría legalizar el gremio y fomentar la formación profesional, porque falta personal y lo tienes que formar tu y te lleva mucho tiempo. Se puede paliar con los cursos de formación, pero convendría regular la profesión y la unión nos haría más fuertes y crecer mucho más".

Cerrajería del automóvil

David Galera es el responsable de la cerrajería de automoción, "Tenemos globalizada la parte electrónica y la mecánica con la reparación de cualquier tipo de bombillo, de puerta, arranque, etc y tenemos la gran ventaja de que en los concesionarios cuando se rompe una pieza hay que cambiar todo el elemento, mientras que nosotros reparamos lo que sea conveniente, gracias al stock de repuestos que nos permite abaratar el coste al cliente final. De esta manera tenemos pocas limitaciones y cuando hacemos un bombillo nuevo se realiza con la llave del cliente para que no tenga que utilizar llaves adicionales. También reparamos las carcasas y los circuitos de los mandos, hacemos copias con mando o sin mando, de cualquier vehículo o modelo. Además, vamos convenciendo que es necesario contar con una llave de reserva, sea con mando o sin él pero aún nos queda tiempo. Realizamos muchos trabajos de fuera en los que nos vienen los elementos desmontados y aquí se realizan todas las verificaciones y lo entregamos para montaje sin que tener que traer aquí el vehículo. Abrimos coches sin rotura, ganzuando, en fin cualquier cosa relacionada con la cerrajería del vehículo.

Hemos roto el tabú de que los concesionarios nos consideraban competencia y que les quitábamos trabajo y analizando las carencias de cada marca nos permitió trabajar con ellos y ahora nos ven como un gran aliado.

Con respecto al futuro, hay que ser realista y hemos ido para atrás en seguridad. Una intervención mecánica es un plus de seguridad. Ahora llevar una llave en el bolsillo con los avances de la electrónica es un peligro por la posibilidad de que puedan acceder a tu vehículo por los códigos de



tu llave. Es mucho más vulnerable y rápido de duplicar con la máquina oportuna. El problema es la facilidad que dan esas herramientas para manipular tu coche. Ganamos comodidad, pero perdemos en seguridad".

Futuro

Los hermanos Galera apuntan que este negocio es el legado de su padre y que les encanta su trabajo, aunque hay que adaptarse a las circunstancias y los momentos que se viven, pero hay que estar al día y prepararse para ello, porque los cambios son continuos y cada vez más próximos. Pertenecen a COMAFE, pero no a ningún grupo de cerrajería, aunque se consideran parte del sector y todos conocen su dedicación al mundo de la cerrajería.

No tienen pensado abrir nuevas tiendas, aunque Juanjo mantiene esa ilusión, pero el problema del personal frena esa expansión y quizás se estén replegando y estar más juntos para cubrirse mejor y salvar emergencias. Así también se simplifica el reparto que se realiza con vehículos propios con dos repartos diarios.

FERRETERÍA JUANJO EN CIFRAS

Superficie central	2000 m2
Personal	25
Almacén	1000 m2
Taller	100 m2
Referencias	30.000



PL99

MÁXIMA CONFIABILIDAD, SIEMPRE LISTO PARA ABRIR
MAXIMUM RELIABILITY, ALWAYS READY TO OPEN



APERTURA BAJO PRECARGA
OPENING WITH PRELOAD



MULTIVOLTAJE 10-24 VDC
MULTIVOLTAGE 10-24 VDC



TESTADO EN VIDEOPORTEROS CON LIMITACIÓN (12VDC 250mA)
TESTED ON VIDEO STANDS WITH LIMITATION (12VDC 250mA)



BAJO CONSUMO
LOW CONSUMPTION



TECNOLOGÍA ELECTRÓNICA
ELECTRONIC TECHNOLOGY



K21

ACCESO CONTROLADO, EN CUALQUIER MOMENTO Y LUGAR
CONTROLLED ACCESS, ANYTIME AND ANYWHERE



GESTIÓN REMOTA (WI-FI)
REMOTE MANAGEMENT (WI-FI)



ALIMENTACIÓN 12/18 VDC
12/18 VDC POWER SUPPLY



PROTECCIÓN IP66
IP66 PROTECTION



PROTECCIÓN IK08
IK08 PROTECTION

TECLADO TÁCTIL ✓
TOUCH KEYPAD

HUELLA DACTILAR ✓
FINGERPRINT

TARJETAS / LLAVEROS ✓
CARDS / KEYS

APERTURA REMOTA (WI-FI) ✓
REMOTE OPENING (WI-FI)



Connect with DORCAS



Ferretería Ortiz

"El gran cambio tecnológico nos ha llevado a todos a asumir nuevos modelos de negocio"



Se da la paradoja de que mi primera entrevista profesional hace 38 años fue a Miguel Andrés Ortiz, quien acababa de empezar en el mundo de la ferretería, y así dos novatos se encaminaron hacia el piso de arriba de Narvéez 47 a realizar una entrevista entre andamios, ladrillos y caballetes. Que, además falló la grabación y hubo que repetirla. Al menos eso hemos aprendido, ya que esta ha salido a la primera y es mi última entrevista y último trabajo en MASFER que en septiembre dejará de estar con uds y terminar su labor informativa, porque quien esto escribe va a jubilarse, pero no se irá del sector, se pondrá al lado a ayudar en lo que se necesite.

Así que quedamos una mañana de mediados de julio para realizar este tema.

MASFER. Hana pasado 38 años y el sector ha evolucionado. ¿Cuáles han sido los cambios más importantes?.

Miguel Andrés Ortiz. —"De entrada diría que las cosas cambian, pero no tanto. La filosofía, la estrategia, etc se basan en equipos humanos, el conocimiento y atender a los clientes y la especialización. Nosotros hemos hecho un recorrido de la especialización hacia la generalización por medio del comercio electrónico. Cuando yo empezaba, comenzamos a informatizar y ahora es un aspecto

fundamental en que la tecnología ha evolucionado mucho para ayudar a la evolución de la compañía. Los móviles no existían y ahora la gente alucina, porque no pueden apreciar un mundo sin un ordenador o un móvil o redes sociales. El gran cambio tecnológico nos ha llevado a todos a asumir nuevos modelos de negocio. Fuimos pioneros en el comercio electrónico con una página web inicial que hemos desarrollado con el tiempo. Mantenemos mucho producto específico (herrajes, planes de cierre, etc), pero hemos incorporado maquinaria que antes no teníamos. Pero, en el fondo, lo que es el modelo de negocio se basa en atender bien a los clientes, escuchar lo que necesitan y adaptarte, en esa vorágine de cambios, a dar servicio a los clientes, apoyado y colaborando con los proveedores, los medios que ayudan a comunicar las novedades y explicar por donde va el sector. Y el cambio viene por aquí, saber adaptarte a esta nueva tecnología, saber lo que piensan los jóvenes, el pago por uso, aunque, a veces, haya que dar marcha atrás. Las tiendas tienen menos movimiento de público, porque el "on line", teletrabajo, evitan que nos movamos y nos volvemos cómodos, realizando los pedidos desde el mismo ordenador. Ahora concentramos la seguridad en Narvéez, porque es más competitivo que las tiendas pequeñas que en su momento dieron muy buen servicio. En resumen, adaptarse significa asumir cambios y analizar datos para tomar decisiones".

MASFER. Dentro de esta evolución sectorial, ¿Cómo ha evolucionado Ferretería Ortiz estos años?

Miguel Andrés Ortiz. –"Hemos intentado adaptarnos a los tiempos, escuchando mucho a los clientes y viendo las novedades, porque la innovación siempre ha sido una de las filosofías que nos ha mantenido activos. Se ha cambiado, pero manteniendo nuestro esquema familiar con formación de nuestro personal y entrando en nichos especializados como herrajes, cerrajería o seguridad o las cocinas, así se ha evolucionado hacia soluciones integrales que necesitan nuestros clientes.

La parte "on line" ha sido un hito relevante que nos ha marcado y condicionado para volvernos eficientes, porque aquí el margen es mínimo y hacer las cosas muy aquilatadas para no entrar en pérdidas, sin olvidar que compites con los grandes actores del sector. También nos ha obligado a realizar



Herrajes artesanos.

un gran esfuerzo logístico en Leganés, porque se mueve mucha paquetería y el movimiento de los marketplaces donde hay que tener todo actualizado.

El cash de Vallecas fue también muy importante, porque recuperamos, al expandirse Narvéez hacia clientes particulares y decoradores o arquitectos, se mezclaban con los profesionales que tienen otro tipo de demanda y en Vallecas se logró un modelo diferente con el cash & carry y unos precios de contado muy competitivos que propició esa vuelta de carpinteros, cerrajeros, cristalleros, etc, gracias a promociones, fiestas, sorteos que nos propició a cambiar y adaptarnos a esos clientes.

El Multicentro de la M50 fue también una apuesta de 6500 m2 donde queríamos seguir el crecimiento de la línea de construcción y nos obligó a surfear la ola y hacer un multicentro muy marquista, donde los proveedores contaron con su espacio donde incorporar sus novedades, manteniendo un concepto innovador donde estaba todo muy limpio y a la vista, donde se relacionaban las distintas áreas de profesional y particular y mezclábamos lo que había sido Ortiz hasta ahora e incorporando temas como el baño, jardín y cocinas. Fue todo un hallazgo, porque ya entras en un concepto de

montaje y postventa con servicio hasta el final.

Ahora estamos en el punto de analizar donde nos encontramos y mejorar y profesionalizar muchas tareas de la compañía, así como dar entrada a la tercera generación, aportándoles con la tranquilidad y experiencia que poseemos, pero dejándoles que desarrollen esta nueva etapa.

Siempre hemos creído en el asociacionismo y estoy convencido de que "la unión hace la fuerza" y COMAFE, desde la perspectiva de que aglutina a muchos pequeños y medianos distribuidores, tiene mucho sentido estar asociado a ellos, aunque el modelo cooperativo no ha evolucionado mucho, pero ahora existen nuevas figuras, como el asociado, colaborar, que genera un nuevo camino para recorrer en el que nos encontramos cómodos y contentos, porque es obvio que cuantas más empresas o asociaciones remen en la misma dirección, los resultados llegan antes.

Nuestra tipología de cliente tan variada nos ha llevado a colaborar con las grandes productoras de cine. Ridley Scott se dirigió a nosotros para realizar "El reino de los cielos". Le facilitamos herrajes, crisoles, bancos de trabajo para ambientar el espacio del protagonista de la película, el herrero. También hemos participado en "La ley del deseo" de Almodovar, la serie de televisión "Elite" y otras más, porque ambientamos con nuestro producto el estilo y la época en la que se desarrollan. Es algo tan gratificante y singular, que no todo el mundo puede decir".

MASFER. ¿Cómo ve el futuro del sector de la ferretería?

Miguel Andrés Ortiz. –"Lo veo halagüeño, con todos los problemas que conlleva y la fuerte competencia que viene de fuera de España. Al final el hecho de que la gente invierta, denota que hay un valor y ahí tenemos la venta de Oscar Madrid de Madriferr o la entrada de Mengual con capital riesgo para adquirir empresas en funcionamiento es un signo positivo que da buena pinta del futuro que nos espera. También destaco a Ehlis que realiza fuertes inversiones para atender a la distribución tradicional, porque ve un campo de desarrollo importante y un futuro que viene a reforzar a compañías, como la nuestra y me hace ser optimista sin olvidar los problemas, la bajada de márgenes, competitividad, etc, que nos obligarán a pelearlo.

Hay que aceptar la innovación y aprovecharse de ella para funcionar mejor y ayudarnos a ser más eficientes".

MASFER. ¿Qué va a ser de Ferretería Ortiz y de Miguel Andrés, los próximos años?

Miguel Andrés Ortiz. –"Apuesto por una compañía potente, líder en los segmentos que toque, equipos humanos eficientes para que nuestros clientes nos sigan apoyando y con unos mandos intermedios promocionados por nosotros mismos que nos permitan evolucionar. También la buena relación con nuestros colegas y competidores y los medios de comunicación, en los que te echaremos mucho de menos y reconocerte el esfuerzo en dar a conocer las novedades y la mejora del sector o el apoyo a la cerrajería donde has ayudado mucho a su crecimiento.



Ya hemos incorporado a la tercera generación con mi sobrina Blanca que está en el área de proyectos para relanzarla, pero tenemos más candidatos para incorporarse. Hay que tener claro que hay que modernizar las estructuras y dar un paso al lado, para desde el Consejo de Admon, tutelar y aportar experiencia, pero dejarles que desarrollen sus ideas, porque vienen muy preparados.

La empresa la veo moderna, actual y con un gran proceso de cambio. En mi caso particular, hay que amortizar horas de trabajo, sobre todo después del susto que me ha dado el corazón, lo que nos hace ver que cumplimos años y que la salud es importante y nos aconsejar desplazarnos a un lado para que esa nueva generación empuje. Ya tengo 64 años, pero con estos cambios laborales y siendo importante mantenerte activo, podremos ayudar a esa nueva savia que lo va a hacer mucho mejor que nosotros y va a promover que la compañía sea más importante en el sector de la ferretería".



85 € ESPAÑA · 120€ EXTRANJERO · 10€ EJEMPLAR

SUSCRIPCION ANUAL · 11 NUMEROS

Nombre y apellidos:

C.I.F.:

Actividad:

Tfn.:

Dirección:

Nº:

C.P.:

Población:

Provincia:

e-mail:

forma de pago



transferencia bancaria

Envie esta solicitud por correo ordinario o e-mail a:
APARTADO DE CORREOS 26040 · C.P. 28080 MADRID
 email: antonicalvarez@masfer.es

Openers & Closers: Ingeniería de precisión para el control de accesos del mañana

En un contexto donde la seguridad, la eficiencia energética y la conectividad marcan la evolución de los edificios, Openers & Closers se posiciona como un actor clave en la innovación de soluciones de control de accesos. Desde Barcelona, y con más de 30 años de trayectoria, esta firma familiar ha logrado proyectarse globalmente ofreciendo tecnología fiable, adaptable y alineada con las exigencias del profesional instalador y del prescriptor técnico.

Del cerradero al ecosistema inteligente

Nacida en 1989 como fabricante de cerraderos eléctricos, Openers & Closers ha sabido evolucionar desde la excelencia mecánica hasta la integración de soluciones electrónicas avanzadas. Hoy, sus productos forman parte del corazón de sistemas de control de accesos en todo el mundo, desde instalaciones residenciales hasta infraestructuras críticas.

La compañía ha mantenido una constante inversión en I+D+i para desarrollar componentes que no solo cumplen normativa, sino que anticipan las necesidades de un mercado en transformación: cerraduras electromagnéticas de alta retención, teclados codificados, dispositivos resistentes a la intemperie IP68 o cerraderos optimizados energéticamente.

Cuatro pilares que definen la marca

1. Aplicación profesional, solución real. Cada producto de Openers & Closers se diseña con un enfoque práctico: facilitar el trabajo del instalador, asegurar la compatibilidad con múltiples normativas y garantizar durabilidad en todo tipo de entornos.



2. Innovación industrial. El compromiso con la Industria 4.0 se materializa en la automatización de procesos, la trazabilidad de la producción y el desarrollo de soluciones electrónicas interconectadas, preparadas para entornos de smart building.

3. Sostenibilidad inteligente. La gama de productos se ha diseñado con criterios de ecoeficiencia: bajo consumo energético, larga vida útil y materiales reciclables. Se apuesta también por diseños multifuncionales que simplifican inventario y reducen la huella ambiental.

4. Proximidad técnica. Más allá del producto, Openers & Closers destaca por su servicio técnico altamente especializado, con atención personalizada para distribuidores, prescriptores y técnicos de instalación. Un fabricante que acompaña y escucha.

Una marca pensada para el canal profesional

Instaladores eléctricos, arquitectos, distribuidores especializados o responsables de mantenimiento de edificios encuentran en Openers & Closers un aliado estratégico. No solo por su catálogo, sino por una filosofía basada en la confianza, la formación técnica continua y una disponibilidad inmediata de producto. Con presencia en más de 50 países, Openers & Closers es ya una marca de referencia global. Su visión va más allá del acceso físico: trabaja para crear productos que sean parte de un ecosistema más seguro, inteligente y sostenible.

Openers & Closers, abriendo puertas a la innovación.



Opening doors to innovation

SOLUCIONES PARA:

-  SISTEMAS DE SEGURIDAD  SALIDAS DE EMERGENCIA
 PUERTAS CORTAFUEGO  INTEMPERIE  CONTROL DE ACCESO



Nuestro equipo comercial puede ayudarte. ¡Conócelo!

www.openers-closers.com

Openers & Closers s.l.

Dirección: C/ Agricultura 17, nave 12, Sant Feliu de Llobregat, 08980 Barcelona, Spain

Tel. +34 934 080 515 | info@openers-closers.com

XXXI Mesa Redonda de Cerrajería, II Edición Mujeres Cerrajeras



Notables avances en un mundo de hombres

Realizamos la segunda Mesa Redonda de Mujeres Cerrajeras en nuestro habitual sitio de Restaurante Martín de Leganés (Madrid) y abre la sesión Puri Domínguez de Cerrajería Gredos de Ávila, quien nos habla de su evolución de administrativa hacia la apertura y codificación de llaves de automóvil, después de estar 20 años en el sector. Gracias a la formación adquirida con su marido (Daniel Núñez), la práctica y los cursos ha alcanzado un buen nivel, aunque todavía los talleres conservan

esa vena machista y llevan esa dosis de rechazo hasta que les pruebas que sabes lo que haces.

Experiencia y adaptación

Pilar del Monte lleva en este mundo desde 1984, repartiendo su vida laboral, siempre en el aspecto comercial, entre TESA y Dormakaba. Nos explica que ella se dedica más al sector de la ferretería. En ambas empresas la formación es continua y no escatiman en recursos. Señala que el machismo muchas veces lo discrimina la mujer que tampoco se fía de nosotras. En las líneas de montaje hay mayoría de mujeres. Con las nuevas generaciones las cosas van cambiando y se reducen las diferen-

cias.

Inmaculada Galán lleva 20 años en CAYS y además de la cerrajería ha trabajado en la puerta automática, siempre en el lado comercial, con unos principios muy duros por el machismo de sus clientes que no veían que una niña viniera a venderles, pero ya se han adaptado e incluso le llaman para hacerle consultas.

Miriam Gómez, siempre ha sido la niña que estaba detrás del mostrador y no pensaban que pudiera darles servicio. Pedían que viniera un compañero o su padre, pero eso ya ha pasado, aunque hay una pequeña reticencia todavía cuando hay que cortar algo o traer objetos pesados y su padre ya se ha resignado a que no suba al departamento de administración y le encanta el mostrador.

Eva Galera pertenece a una ferretería familiar en la que hace de todo, aunque lo que más le gusta es la cerrajería, los amaestramientos y su proceso le encantan. Pero, a veces faltan horas, porque se quiere abarcar mucho. Desde pequeña ha estado en la ferretería y no ha notado esa presión machista. Hace poco le hicieron una inspección, porque hay más hombres que mujeres en su empresa, pero en la zona de cerrajería no es así. Sí ha notado que han preguntado al compañero, pero al ver quien da las respuestas, le preguntan a ella. De hecho los montajes los hacen más las mujeres, además de que son más prácticas a la hora de cerrar las operaciones. Nos confiesa que los cuerpos de seguridad van mucho por su tienda para aprender de herramientas y técnicas, porque les viene bien para analizar luego los robos y es verdad que cada vez se involucran más en la formación de su personal.

Yolanda Valer antes de estar en ABUS, ya fue empresaria y apreciaba este detalle, sobre todo cuando iba a las ferias y notaba las diferencias, que también



Carmen García CAYS



es cierto, estaban asumidas por las mujeres. Pero las cosas van cambiando y en su empresa ya se dispone de una delegada comercial en Catalunya. No está en la calle, aunque le gustaría, porque para llevar bien un negocio tienes que conocer y compartir horas con los equipos de trabajo.

Empresas familiares

Cristina Martínez también viene de una empresa familiar, ferretería-cerrajería en la que haces de todo, hasta que eligió la especialidad del automóvil en la que se ha ganado un buen nombre. Ha apreciado las diferencias marcadas, en las que el cliente pide un hombre y tienes que demostrarle que eres tu, quien hace esos trabajos, pero todo evoluciona y le gusta que en las ferias se vean más mujeres. Tuvo que pelear con sus padres para no tener que estudiar una carrera, por que lo que le gustaba era esto y así ha podido evolucionar, pero lejos de la oficina. De hecho, recientemente ha dado un curso de apertura de vehículos en la convención de la ELF, que ha sido muy satisfactorio para ella, a pesar de ser el primer curso que daba. Opina que los cuerpos de seguridad cada vez más preguntan y se dejan asesorar en materia de nuevas herramientas y la forma de realizar las aperturas. Hay que saber como utilizar las herramientas, porque son muy caras y duran muy poco, sí no las sabes utilizar.

Relevo generacional

Carmen García, también procede de empresa familiar. Su padre se planteó hace años el tema de la sucesión con sus tres hijas. Las tres salieron a



la calle en el departamento comercial a vender puertas y cerrojos. Fue una experiencia muy importante y allí pudo apreciar la diferencia machista. De hecho a la hora de plantear la sucesión tuvo muchas dudas de dejarlo en manos de una mujer (embarazos aparte), pero al final, venció la cordura y realizó la distribución empresarial, dejando la dirección en manos de Carmen con los positivos resultados que ahora, podemos contemplar.

Antonio Alvarez señala que en los departamentos de marketing y publicidad, siempre ha tenido que despachar con más mujeres de hombres.

Al respecto, Yolanda Valer indica que en esos departamentos o administración, siempre se han escogido más a las mujeres, como en la educación, por ejemplo. Probablemente, gracias a los autónomos, se han ido rompiendo estas barreras. Pero queda camino por recorrer, porque veo que en las ferias se ponen mujeres en las barras de bar y estas se llenan de hombres a pedir bebidas. Parece que cuanto mejor aspecto tienes, peor te consideran.

Mujeres cerrajerías en creciente

Pasamos a hablar sobre el papel de la mujer en la cerrajería.

Yolanda Valer opina que es de 10, porque son muchas las mujeres que se incorporan a puestos de relevancia y hay un mayor interés por aprender. La mujer ha tenido que ir contracorriente, pero ha demostrado su solvencia en todos los estamentos. Pilar del Monte opina que somos un sector cerra-

do, pero que con las incorporaciones y formación se logran llegar lejos, como lo demuestran muchas de las mujeres presentes.

Eva Galera opina que ya son muchas las mujeres que trabajan, pero a la hora de hacer cursos o seminarios son pocas las mujeres que participan. Pero la mujer tiene mucho interés y se abre paso, porque quieren incorporarse al mercado laboral. Cada vez más se logra tener esa imagen, aunque habría que aportarle un empujón para implantarnos más. Tenemos mucho empuje, aunque reconoce que en su empresa la sucesión vino por su propio peso y el nivel de formación de cada uno. Puri Domínguez está de acuerdo y aprecia que la mujer tiene una gran visión de conjunto y aprecia los negocios de futuro.

Cristina Martínez expresa una anécdota en una feria que fue con su marido y que las preguntas las hacía ella y le contestaban a su marido, que es jamonero, hasta que preguntó de donde venían y su marido le dijo que la cerrajería era ella, que el



Cristina Martínez F. Santa Clotilde



Security Tech Germany

BRAVUS MX PRO MAGNET

SEGURIDAD DE ÚLTIMA GENERACIÓN

Elemento magnético en el rotor
y cuna de aleación en el cuerpo



Elemento magnético en la llave
con nueva patente hasta 2037*

Patente
hasta 2037*
Marca registrada
Protecciones
técnicas

CERTIFICADO
SKG***



ANTI-
GANZÚA



ANTI-
BUMPING



ANTI-
TALADRO



ANTI-
EXTRACCIÓN



ANTI-
ROTURA



ELEMENTO
MAGNÉTICO



ANTI-
COPIA 3D



El Bravus MX Pro Magnet ha sido concebido para satisfacer los más exigentes requisitos de seguridad contra todo tipo de robos: por ataque violento, tales como la extracción o la rotura del cilindro, así como los más sofisticados métodos de apertura y de copia de llave fraudulenta.

Nueva llave con cabezales de colores intercambiables y cuello extra-largo





no tenía ninguna relación con el sector. Lleva a su hija en el carrito para que desde pequeña palpe el sector, como hicieron con ella sus padres. Algunas veces va con su hermano Adrián y piensan que es su mujer, hasta que deshacen el entuerto.

Falta personal

Yolanda Valer piensa que existe un componente social muy importante y que la cerrajería tiene un gran arraigo masculino. Las reivindicaciones y lo relativo al mundo de la mujer, parece que se han parado. Se ha confundido el respeto con el machismo y hemos ido un poco para atrás.

Pilar del Monte señala que en su empresa hay mayoría de hombres, pero que se ha intentado incorporar mujeres al departamento de ingeniería y no se ha presentado ninguna.

Eva Galera indica que en su ferretería acude lo mismo, hace falta gente para trabajar, pero mujeres no acuden a su llamada. Cuando vienen a hacer prácticas son muy flojitos en formación y actitud, porque la juventud actual se ha educado de otra manera y no contempla el esfuerzo. En el futuro sí pudiera quitaría la ferretería y se quedaría con la cerrajería, porque lo que va a prevalecer es el oficio, porque el asesoramiento es muy importante. Pero, la gente joven no tiene esa cultura y prefiere ir a una GSB a comprar, aunque lo que compre luego no le vale. Sí fuera a la ferretería le dirían para que sirve y aprovecharía la compra. Pero se lamenta de que no hay gente para trabajar, a pesar de las bolsas de trabajo y la falta de

formación mecánica que tienen.

Cristina Martínez apunta que tampoco puedes contratar aprendices, porque no existen y además no hay ayudas. Antes se trabajaba y no se vivía, ahora se quiere vivir sin trabajar o con el mínimo esfuerzo. Se prioriza el tiempo libre y la diversión antes que el trabajo.

Yolanda Valer señala que nuestros padres no nos enseñaron a que primero hay que demostrar para luego pedir, pero ahora educamos a los hijos de otra manera.

Eva Galera se queja de que no puedes dimensionar las plantillas y que el gobierno nos implanta trabajar menos horas sin aportar nada a cambio, en régimen de ayudas o disminución de impuestos con lo que la situación se vuelve insostenible. Hay un gran problema de estructura que en otros países no ocurre, además de que existe el despide libre, porque aquí la gente que no te sirve te cuesta mucho dinero despedirles.

Pocas ayudas

Carmen García señala que Alcalá de Guadaira es un gran centro industrial con más empresas que la cercana Sevilla. Las empresas como la suya, de origen familiar se mantienen, pero que es casi imposible, una acción de locos crear empresas nuevas, porque la falta de recursos, la presión estatal y las condiciones laborales hacen muy difícil su rentabilidad.

Yolanda Valer denuncia que en nuestro país rigen las mismas reglas para una gran empresa que para

un pequeño taller y eso no puede ser, porque no tienes la misma capacidad para enfrentarte a determinados problemas. Las condiciones no pueden ser las mismas, como en Alemania en que el empleo es más fluido, cargas sociales para la juventud diferentes, el IVA, etc.

A Eva Galera le gustaría tener a tres cerrajeros por puesto pata que trabajen menos, pero las condiciones no nos lo permiten. Tendrían que poner a una madre de familia como presidenta del gobierno para cuadrar las cuentas.



Eva Galera F. Juanjo



Inmaculada Galán CAYS

Puri Domínguez piensa que somos un poco antisistema, queremos mantener los status con una forma muy diferente de pensar y actuar.

Yolanda Valer, tenemos muchos problemas para encontrar personal y el que encuentras es extranjero, porque en determinadas profesiones se trabaja los fines de semana (guardias cerrajerías por ejemplo) y nosotros ya no queremos trabajar las fiestas. Además a todo el que viene se le abren las puertas, se le facilitan todo tipo de ayudas que no se ofrecen a los españoles.

Eva Galera, hay ayudas para todo, menos para lo que tiene que haber. No es que sea contraria a las ayudas, pero sí te dan un dinero que lo justifiques con una labor social, pero aquí se buscan las vueltas para cobrar y no trabajar.

Ha tenido un muchacho de FP marroquí que mostró un gran interés por aprender e incorporarse a

nuestro país, cosa que no ha visto en otros aprendices españoles. Pero luego no lo puedes contratar, porque no te ayudan para mantener su puesto de trabajo, ya que le tienes que pagar como si fuera trabajador de toda la vida. La tendencia ahora es que se estudien carreras y va a llegar un momento en que no trabaje nadie en los oficios.

Formación y homologación profesional

Carmen García apunta que para trabajar antes es necesario adquirir una cierta formación, pero la gente tiene que comer, mientras tanto, con lo que estamos favoreciendo una economía sumergida que contrapone el espíritu de trabajo.

Cristina Martínez opina que hay que regular la formación y la profesión. No se pueden vender herramientas técnicas de forma indiscriminada y sin control.

Eva Galera cree que el oficio actual al antiguo y es muy diferente, porque se ha especializado por profesiones y donde menos gente hay, existe una gran demanda de ellos, además de que está muy bien pagado. Nuestro trabajo es tan amplio, pero al final, te tienes que acoplar a lo que te pide el cliente. Por eso, hay que venderle el producto pero también instalárselos. Así que tienes que quitar gente de mostrador para hacer estas operaciones, porque no encuentras nadie de fuera para hacerlo.





Carmen García piensa que sí montas bien una empresa de oficios con gente experimentada, funcionaría muy bien, pero el problema es encontrar esos operarios bien formados. Trabajo hay, pero no las personas adecuadas para ello, además de que antes de trabajar lo primero que te piden es sueldo, vacaciones, fines de semana, derechos, pero nada de dedicación laboral.

Falta vocación empresarial y compromiso

Después hablamos de la poca iniciativa empre-



Miriam Gómez Uniferag.

sarial de muchos trabajadores que prefieren ser empleados para no tener responsabilidades y más tiempo libre, aunque le regales una empresa que conoces perfectamente, conoces sus ingresos, clientes, etc, pero no quieren dar el paso para ser empresarios.

Puri Domínguez nos dice que en su empresa van a

quitar la parte dedicada a calzado. Han ofrecido material y maquinaria a otros zapateros y no han logrado que se lo queden, por lo que ya no harán compras y cuando se acabe estarán al 100 % dedicados a la cerrajería.

Comentamos que en función de la realidad lo ideal para los hijos es que sean funcionarios o influencers, porque es lo que da dinero hoy en día, sin tener que trabajar o estudiar.

También hablamos del tema laboral y la abstención en el puesto de trabajo, que empieza a ser importante, ya que se resiente el trabajo en las plantillas.

Yolanda Valer señala que las bajas laborales afectan más a los compañeros que a la empresa, ya que no se va a contratar nadie, pero las normativas y sindicatos parecen apoyar el absentismo laboral.

Pilar del Monte señala que eso va en cada persona. Después de los años que lleva, nunca se ha dado de baja y ha ido a trabajar en condiciones lamentables, porque su educación así se lo ha impuesto, pero eso no es lo habitual y coincide que las bajas perjudican más a los compañeros que tienen que hacer su trabajo extra.

Eva Galera expresa que todo ha cambiado y se ha vuelto impersonal. Antes los clientes eran casi familia, pero ahora hay enfrentamiento y pierdes un cliente por el más mínimo detalle.



compromiso y espíritu innovador



CERROJOS



**PUERTAS
Y AUTOMATISMOS**



**SECTOR
INDUSTRIAL**



**GESTIÓN
DE RESIDUOS**

www.cays.es



Problemas con la reducción de jornada

Hablamos sobre la implantación de la jornada laboral de 37 horas que va a ser un hándicap importante para las pequeñas empresas que no pueden contratar más gente y perder competitividad con respecto a las grandes empresas. Hace poco recibieron una charla de NeoPro en la que se indicaba que hay que cuidar los trabajadores y darles las mayores facilidades para potenciar la conciliación, incluso con la implantación del teletrabajo, pero ¿quién se acuerda de la empresa comercial que tiene que disponer de un horario amplio para atender las necesidades de sus clientes?. Sin embargo, hay mucha gente que sigue cobrando y no trabaja, ni quiere volver a trabajar. Eso deberían atajarlo los políticos, pero a ver quien se atreve a levantar un status impuesto desde arriba.

Carmen García nos habla que después de la pandemia, pasaron a la jornada continua y no ha pasado nada, porque los consumidores nos adaptamos a los horarios y compramos cuando el negocio está abierto o los fines de semana, sí es necesario.

Eva Galera opina que para ellos es muy difícil, porque el

profesional acude a la ferretería cuando necesita el material y a la hora que lo necesita, por lo que te ves obligado a mantener un horario amplio. Si se implantara a nivel oficial el mismo horario, todos podríamos conciliar, pero sí no es muy difícil.

Yolanda Valer, apunta a que se nos quiere vender la idea de que el trabajador es la parte débil que tiene que confrontar con el empresario. Tenemos una ministra de Trabajo que en vez de sentarse a negociar soluciones, se dedica a implantar normativas que van en contra del empresariado y esto se convierte en una guerra, porque están separando más a las partes.

Antonio Alvarez sentencia que sí hoy en día empresa y trabajador, no van de la mano, esto no funciona, porque sí la empresa se ahoga con normativas e imposiciones, no logra rentabilidad y se ve apocada a cerrar y entonces el trabajador se verá en la calle, y ¿entonces con quien se va a enfrentar?. Tenemos la prueba con la gran cantidad de locales cerrados, las tiendas de barrio escasean, hay menos gente en la calle que indica que los niveles de seguridad se minimizan.

Yolanda Valer apunta que la venta de las GSB no es especializada y que se basa en el impulso y la visita los fines de semana, pero no es una venta especializada. Se venden productos que luego el cliente no sabe instalar.

Eva Galera se extraña de que a la hora de negociar el convenio del metal, nos sentamos con las grandes empresas



Pilar del Monte Dormakaba



que no tienen ni los problemas ni las necesidades que padecemos las empresas como la nuestra.

Papel femenino futuro

Después de la pausa café, damos un giro al coloquio y nos introducimos en diseñar cual debería ser el papel de la mujer en la cerrajería.

Carmen García recuerda que hemos hablado de las habilidades de la mujer que pueden ser muy interesantes en el futuro. Además, tenemos mayor facilidad para cerrar las ventas, porque da una mayor confianza.

Yolanda Valer explica que hay teorías de que las empresas con tantas mujeres no tienen mayor competitividad, porque se llevan peor entre ellas, aspecto con el que no está de acuerdo. Lo importante es sacar el trabajo adelante y da igual si es con amigas o no. En el hombre los egos complican aún más la relación.

Eva Galera expone que las mujeres asumen más funciones o roles y falta tiempo para hacer todo, pero al final lo sacas. La mujer rinde muy bien en el trabajo y encuentra tiempo para todo, aunque a veces tenga que cuadrar con la pareja.

Cristina Martínez indica que con la maternidad tiene que hacer

horario escolar, pero que eso no ha repercutido en hacer todas las cosas que hacía antes.

Yolanda Valer señala que en el pasado trabajaba en una empresa que ponía las reuniones a última hora de la tarde. Al hablarlo le indicó que el ya había contratado a su director general para hacer las acciones fuera de horario, su mujer.

Cristina Martínez pregunta, sí a la hora de contratar tienes prejuicios en orden de sexo.

Yolanda Valer, que lleva RRHH en su empresa le indica que no, pero para Atención al Cliente, han contratado a dos chicos, porque antes las mujeres que lo llevaban eran secretarías del Departamento Comercial y así hemos revalorizado el puesto de trabajo.



Puri Domínguez C.Gredos

Pilar del Monte expresa que ahora se ha perdido un poco, pero hace años existía mucha venta telefónica, promociones, etc.

Inmaculada Galán señala que no cree que sea un problema de sexo, sino más bien de aptitud para desarrollar su puesto de trabajo. La necesidad te obliga a formarte lo mejor que puedas para poder dar soluciones a la demanda del cliente.

Peligro de las redes sociales

Comentamos la necesidad de hablar idiomas y contemplar la importancia



de las redes sociales que en nuestros jóvenes hace furor, con internet, redes, influencers, etc. Que también crean ciertos problemas psicológicos y de enfrentamiento con los padres, porque su vida ha cambiado y cada vez se relacionan directamente menos, por culpa del móvil o el ordenador. Sin olvidar que están muy cargados de trabajo y no disponen de tanto tiempo para jugar, como hacíamos nosotros. También es un problema de asunción de responsabilidades, que parece que se convierte en obligaciones para la mujer. También protegemos mucho a los críos y no conciben un no como respuesta, que se convierte en un verdadero trauma. Tenemos un instinto de protección llevado al límite y eso repercute negativamente en el desarrollo personal de los críos. Internet tiene una parte de culpa porque les aísla de la realidad, aunque a nivel de tecnología sepan más que nosotros.

Los niños deben volver a jugar y relacionarse físicamente.

La difícil conciliación

Bueno, ya nos vamos acercando al final y entramos en un tema importante a nivel familiar, como es la conciliación.

Eva Galera no ha ce guardias, pero sí le han limitado, porque su marido sí las ejerce y eso complica salidas, viajes, etc.

Cristina Martínez indica que su

padre ya las había cancelado y ella no sale a la calle, porque le envían los vehículos para hacer la apertura o duplicado de llaves o mandos.

Hablamos de los problemas originados en las apertura, por la falta de solicitud de documentación, identificación, presupuesto previo y las múltiples anécdotas que pueden surgir en estos temas. Pero sí hay acuerdo de que es necesario homologar la profesión para evitar problemas y los abusos realizados en los cobros de grandes cantidades por trabajos sencillos, desplazamiento, etc. También hablamos de los bajos costes que pagan los seguros y la poca voluntad de la administración por apoyar esta medida y dignificar la profesión del cerrajero.

Además, todavía se asocia mucho la palabra cerrajería con el mundo del hierro, es decir con el herrero, y es necesario marcar los límites y que cada uno se encamine hacia lo suyo.



Yolanda Valer ABUS

Eva Galera se queja de que la conciliación del cerrajero es muy difícil por los horarios y el efecto de emergencia de las acciones que realiza muchas veces. Es el problema de ser autónomo. Los clientes lo piden todo de forma inmediata, aunque medie un día de fiesta y les da igual tu tiempo libre. Nos hemos subido al escalón de la inmediatez y ya no nos bajamos de ahí, para luego muchas veces dejarte el pedido urgente dos días en la tienda.

Colell

MÁS DE 70 AÑOS DE HISTORIA

colellsa.com

CILINDROS



IXXTRON

MOTTURA

CERROJOS



IXXTRON

CERRADURAS



ESCUDOS



MOTTURA

XXXII Mesa Redonda, reinventarse y ser eficiente



El 6 de junio nos dimos cita en el Hotel Ciudad de Vitoria, lugar habitual de celebración para realizar la XXXII Mesa Redonda de Cerrajería, en la que hemos analizado la situación actual con los temas que marcan la actualidad del sector.

Incertidumbre e irregularidad

Amadeo Aguado señala la situación de incertidumbre, después de las amenazas de los aranceles que Trump quiere imponer y que afectarán por completo a las cuentas de resultados.

José Ramón Zárate señala que la situación afecta a todos de forma desigual. Sus primeros meses del año han mantenido un fuerte nivel, pero luego el comportamiento ha sido irregular con muchos tirones y una gran reducción de los márgenes de venta. Además se ha producido un aumento im-

portante de los costes laborales y se padece un alto nivel de absentismo laboral, lo que unido a la emisión de leyes sobre reciclaje nos están volviendo un poco locos y que no habrá más remedio que cumplir.

Iñigo Hormaza, a nivel nacional se ha producido un crecimiento, pero los rumores de América pueden producir la ralentización del mercado.

Borja Bilbao señala que EE UU es un mercado importante para ellos y ya se producen movimientos dentro del grupo. A nivel nacional se empezó bien el año, pero los costes suben a todos los niveles y eso te obliga a optimizar, porque si no los costes te comen y los márgenes se reducen tanto que no hay beneficio y hay que ser muy eficientes para atender esa demanda.

Laia Banús coincide con la visión general y apunta que el relevo generacional y absentismo laboral son temas comunes que afectan a todos.

El peligro chino

Nir Levy coincide con los problemas y señala que se sigue recurriendo a China en busca de patentes nuevas que conllevan menor calidad y precio, aunque el cliente pide calidad a menor precio y es muy difícil competir con ello. Tenemos los mismos clientes y seguimos peleando.

Jonatan Pérez advierte de los peligros que vendrán con los aranceles, pero no nos podemos olvidar que China se adentra en el mundo occidental, como los coches por ejemplo y en los próximos diez años esto puede modificar el mercado, porque esto afectará a los fabricantes europeos que no pueden soportar esos precios. Con respecto a nuestro mercado, la electrónica avanza a pasos agigantados y marcará tendencia en breve.

Mikel Balerdi indica que EEUU se lleva desde México y eso afectará. Su experiencia de 15 años en el mercado internacional le ha hecho acostumbrarse a la problemática de los aranceles y a nivel de mercado nacional todos compiten con las mismas armas y ojalá todos los mercados fueran como el nuestro, abierto a muchas oportunidades que es un escenario laboral interesante.



Absentismo laboral y falta de personal cualificado

Carmen García, además de Trump están las guerras y la situación política de nuestro país, pero al final no tienes más re-

medios que adaptarte. Desde la pandemia hasta el apagón han pasado muchas cosas estos años y no se sabe que más puede ocurrir. Hay que hacer previsiones, controlar los costes y ver como se pueden superar los aranceles. Hay un problema fundamental que es la falta de profesionales en el mercado, al igual el absentismo, que sí le unes los costes laborales, tenemos un gran problema, porque no puedes subir las tarifas al mismo ritmo. La reducción de jornada nos va a afectar porque la productividad tiene que quedar reducida que va a ser un gran golpe para las pymes. A pesar de la inestabilidad, como hay construcción hay trabajo y movimiento y eso hace que la gente esté acelerada o crispada y eso no es bueno.

Santiago Rodríguez coincide con la incertidumbre y ha venido para quedarse, por lo que tenemos que estar acostumbrados. La demanda es irregular, pero estable con un cierto crecimiento y los datos marcan necesidad de vivienda podemos tener todavía unos buenos años con crecimientos estables. La exportación está muy irregular y sujeta siempre a problemas. El absentismo laboral es un problema importante porque incide en los plazos de entrega y la producción en general. Pero es que encima se pavonean de ello. La gente no quiere trabajar y sólo una crisis como la de 2007 puede solucionarlo, si queremos recuperar la eficiencia.



Alberto González DORMAKABA



Amadeo Aguado SILCA

Pérdida de talento

Beñat Andreu nos habla sobre su iniciativa Fidesecur por la que los cerrajeros asociados pueden apoyarse en una web



Angel Santacruz GEZE



**Bernat Andreu
OPENERS CLOSERS**

y un sello para demostrar que son fiables y cobran precios justos en sus trabajos. El tema es muy complejo con bajada de márgenes, descenso de productividad, absentismo y pérdida de talento, porque buscan oportunidades de mayor sueldo y eso cuesta que el sector lo absuelva. Como fabricantes toca reinventarse, porque además de EEUU tenemos el problema de China que ha crecido a nivel exponencial y nos queda ser positivos y luchar en el mercado de la exportación, dentro de una economía poco sana.

Alberto González se ve afectado con el tema Trump, porque es mercado potente para ellos. Hay cierta interacción con alguna materia prima, pero aquí ese problema no llega. Han cerrado bien el año, gracias a iniciativas locales compensando todas las líneas de producto. El absentismo y días retribuidos son importantes para los fabricantes que ven mermada su cadena de producción.

Joseba Andrés contempla dos escenarios, la exportación que no es tan vital para ellos y el mercado nacional se ve afectado por China que fabrica

cada vez con mayor calidad. Los costes nos crecen y los márgenes caen con lo que nos volvemos menos competitivos. La situación es estable con altibajos, pero el absentismo laboral es una lacra con alto número de bajas largas y luego tenemos grandes problemas para encontrar personal y talento nuevo.

María Oliva nos habla aprecia un panorama sombrío, pero los medios de comunicación pueden ayudar al sector, porque trabajan con muchos sectores y pueden aportar valor a toda la industria.

Juan Sánchez-Cano sólo puede crecer, ya que son nuevos dentro de este mercado tan bonito. Después de 25 años conoces y te conocen e introducir una nueva marca es todo un reto. El mercado es una montaña rusa con muchos altibajos, pero ahora sólo pueden crecer.

pero ahora sólo pueden crecer.

Ángel Santacruz no trabajan EEUU y el ejercicio ha sido bueno, buscando otros nichos de mercado. La distribución sigue con su tendencia de picos de sierra, pero ya nos vamos acostumbrando a ello.

España marcha

Paco Guillén, recientemente jubilado, ha tenido la deferencia de acompañarnos de nuevo. El mercado nacional no está mal, porque se mantiene el consumo, la demanda es positiva, pero hay problemas de relevo porque las nuevas generaciones no se incorporan a la empresa. No vamos a ser catastrofistas, porque España va bien y el mercado de la cerrajería funciona, a pesar de que hay una mayor competencia, principalmente de China, pero llevamos más de 40 años soportándolo, cumpliendo objetivos.

Santiago Rodríguez indica que la media de edad del sector ha crecido mucho y que en 15 años puede ser una gran problema encontrar gente para trabajar.

Tocamos el tema del reciclaje de embalajes que preocupa a todos, porque sólo surgen normas recaudatorias y los fabricantes no pueden controlar la trazabilidad de sus envíos.

Iñigo Hormaza explica que la gente joven quiere hacer su trabajo, cobrar y no buscarse problemas. La gente piensa más en el tiempo libre y las vacaciones que ganar más dinero.



El primer cerrojo del mercado que combina apertura mecánica y electrónica.
INNOVACIÓN QUE PROTEGE, TRANQUILIDAD QUE PERDURA.



* Disponible en 4 sistemas de cilindros de ALTA SEGURIDAD.



LINCE le presenta un innovador cerrojo electrónico que combina la más avanzada tecnología digital con la seguridad mecánica.

Tres modos de apertura y cierre:
teléfono, mando a distancia o llave.

Alarma inteligente de 100dB

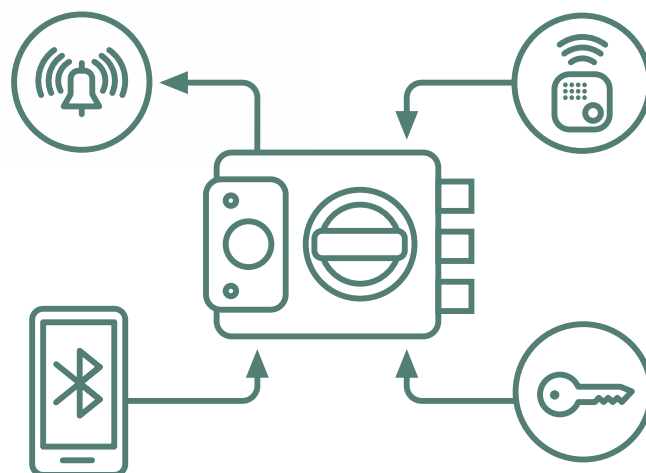
APP para control de acceso personalizado.
Diferentes niveles de usuarios y franjas horarias, revisa el historial de accesos.

Mando a distancia con función SOS.

Seguridad mecánica que incorpora un bombillo con protecciones físicas de alta resistencia ante ataques mecánicos.

Seguridad inalámbrica con tecnología Bluetooth de cifrado avanzado AES 256.

El cerrojo más **SEGURO** que se adapta a ti.



SMART7930



+info



Tel.: +34 946 23 15 00*/17 22
Fax: +34 946 58 20 61
Email: lince@lince.com
ventas@lince.com

www.lince.com





La gente se acostumbra a vivir con menos dinero y no le importa ganar más, sí tiene tiempo para gastárselo. Vivimos una falsa sensación de que se vive bien y la gente no aspira a más.

Nir Levy coincide con la situación y el trabajo de nuestro sector no es atractivo y crea una sensación de estabilidad y conformismo. Lo que nos puede salvar es el tema electrónico que nos va a aportar una serie de comodidades, pero nuestro sector todavía no está maduro y dirigido por gente de otra generación a la que le cuesta asimilar el cambio que viene y frena su desarrollo actualmente, además que España es grande y cada zona mantiene sus peculiaridades. El mercado cambia, pero muy despacio.

Borja Bilbao señala que el trabajo de la ferretería es atractivo, pero tiene que echar muchas horas y la gente no quiere trabajar. La cerrajería gana

mucho dinero, porque maneja unos márgenes inimaginables para los fabricantes. Es un negocio estable que apunta a índices de crecimiento que permite cubrir las necesidades básicas.

Relevo generacional

Mikel Balerdi indica que ha estado alejado del mercado 15 años y a la vuelta se ha encontrado con los mismos agentes,

pero mucho más desmotivados. Se pregunta, si los distribuidores han permitido que sus hijos se incorporen al negocio o si se perpetúan con 70 u 80 años. Si la segunda generación no ha tenido oportunidades se complica el cambio, aspecto que se ha cuidado en su empresa en la que no hay personas mayores de 45 años.

Ángel Santacruz habla de las ventajas de la IA. Sus proyectos son complejos y ocupan muchas páginas para la licitación. Eso no lo quiere hacer nadie y gracias a la IA se ha mecanizado el trabajo y la IA te lo facilita n algo que nadie quería hacer.

Amadeo Aguado señala que la gente no está dispuesta a asumir sacrificios. Nuestra generación ha asumido todo tipo de funciones, pero hoy sólo quieren hacer un tipo de trabajo y apoyados con la tecnología. Ya nadie quiere trabajar los sábados, porque hay un cambio de concepto, donde la responsabilidad no está bien entendida.

Jonatan Pérez señala que gente que sale de la FP, no acude a s trabajo, porque les gusta más disfrutar de la vida que mantener su puesto de trabajo y eso resiente al mercado laboral.

Joseba Andrés señala como problema que los padres no les hayan inculcado el concepto del trabajo, porque les facilitan dinero, coches y elementos para vivir, casi sin trabajar.

Paco Guillén señala que no puedes saber lo que es lo dulce si no se ha probado lo amargo. Hay muchos jóvenes que no saben apreciar el valor de las cosas



Borja Bilbao ABUS



Carmen García CAYS

y lo que cuesta ganar el dinero para que no se involucren en la vida laboral y se forjen un porvenir.

Carmen García expresa que han tenido mucha relación con los centros de FP y no han padecido ese problema, pero hay que estar prevenidos ante la nueva hornada que tiene otras necesidades y no se motiva con el trabajo. Intentamos educar a nuestros hijos con una serie de valores, pero la sociedad va por otros derroteros.

Comentamos el tema del absentismo que curiosamente es más alto en la zona norte que en el sur, como se ha pensado tradicionalmente. Hay que buscar ilusionar e incentivar a la gente para que se incorpore al mundo laboral. Insistimos que es complicado para nosotros, porque el dinero no es elemento importante, ya que el tiempo libre y la conciliación, están por encima. También hay muchos abusos con los inmigrantes a los que se destinan los trabajos peores que no quieren hacer los españoles, que encima se quejan. Parece que la gente no tiene miedo a perder su puesto de trabajo.

Iñigo Hormaza vivió en EEUU un tiempo y allí se involucra a la gente en el proyecto laboral con lo que no se marcha tan fácilmente, a pesar de que allí es más fácil encontrar empleo.

Alberto González recuerda el valor del concepto de trabajo fijo, donde ibas a cualquier lado para poder trabajar. Ahora se prefiere trabajar cerca, más tiempo libre para conciliar, etc es algo completamente diferente.

Ángel Santacruz habla de la importancia de formar a sus agentes, que es un beneficio para ellos y cuesta muchísimo que lo asuman, a pesar de ser un elemento de crecimiento personal.

Antonio Álvarez conoce ejemplos donde el propietario de la empresa se la ofrece gratis a sus trabajadores y no la quieren, quizás porque la responsabilidad es muy importante y ellos viven en la comodidad de ser empleados y cobrar su sueldo. Sin embargo, quienes han animado a la segunda generación el negocio funciona perfectamente después del relevo generacional. Pero hay mucha gente que en poco espacio de tiempo va a tener problemas, porque no ha preparado la sucesión. Otro problema puede ser si están preparados para asumir el papel, pero sí



no les dejan abrir la boca nunca lo van a saber.

Borja Bilbao cita el caso de un empresario a punto de jubilarse que contrató a un asesor con el sólo fin de que le pudiera decir a su mujer que su hijo no valía para sucederle.

Horarios

Juan Sánchez-Cano previene del problema de las segundas generaciones de los agentes comerciales que tienen poco bagaje para sucederles y aportar valor a su empresa. Se han jubilado y han dejado las empresas debilitadas en el campo comercial. Eso sin hablar del horario que te exigen que en el mundo comercial no existe.

Santiago Rodríguez plantea el problema de los horarios, que después de la pandemia nadie quiere trabajar por las tardes y eso obliga a que la empresa se replantee el organigrama y horario productivo.



Iñigo Hormaza GEZE



Jonatan Pérez
OPENERS CLOSERS

Carmen García lo defiende, porque después de la pandemia empezaron a trabajar de 7 a 15 y la productividad no se ha resentido, además de que se ha mantenido la productividad y se ha acostumbrado al cliente a esa dinámica, apoyado en internet y los medios electrónicos. No es lo mismo que un horario comercial que se tiene que acoplar a las necesidades del cliente.

José Ramón Zárate indica que ellos hacían la jornada continuada los meses de verano, pero la pandemia desmitificó esa tendencia e incluso lo han extendido más meses, aunque mantiene ciertas dudas sobre el rendimiento del personal, porque un descanso viene bien. El tema del relevo es importante, porque con las incorporaciones se pierde competitividad y los costes laborales nos ponen en entredicho la competitividad y parecía que las fábricas cada vez tienen menos peso en la competitividad (empresas de Euskadi) y cuando se pierde eso es complicado recuperarlo.

Santiago Rodríguez piensa que mantener reuniones con el equipo directivo es positivo, porque conoces la marcha de la empresa y descubres aspectos que antes no apreciabas. Personalmente no es partidario del teletrabajo, aunque la IA nos va a ahorrar mucho trabajo administrativo.

Alberto González indica que han perdido algún compañero porque la otra empresa le ha ofrecido cinco días de teletrabajo.

Amadeo Aguado denuncia que son pocas las empresas que cumplen con las normativas europeas. Se incumple la normativa de plásticos, embalajes, regulación electrónica, pero están en el mercado, porque no hay seguimiento ni castigo por los incumplimientos. Los fabricantes deben exigir a la administración que analice y sancione a quienes no cumplen esas normativas.

Juan Sánchez-Cano indica que existen las llaves personalizadas, pero sí no llevan componente electrónico te las pueden copiar con máquinas especiales para ello, mientras que en Europa está muy perseguido.

Santiago Rodríguez advierte del futuro pasaporte digital, que entrará en vigor en 2026, exigirá que todos los productos y los componentes de los proveedores van a tener trazabilidad y ser reciclables, aunque luego no pasa nada.

Amadeo Aguado se queja de que las normas son exigibles para los fabricantes europeos, pero a los que lo incumplen no se les exige ni se les persigue y es una injusticia, porque las importaciones deberían cumplir con las mismas exigencias que lo

que se comercializa aquí.

Nir Levy se queja de que no hay nadie para controlarlo y eso perjudica a quienes cumplen con la ley que asumen costes importantes para cumplir con la normativa.

Fidesecur

Pasamos a hablar de los intentos de homologación profesional y hasta que se logre, existe una iniciativa denominada Fidesecur que puede ayudar a reducir la "Leyenda Negra" del cerrajero y acreditarle ante sus clientes.

Bernat Andreu es el creador de esta idea, que a continuación nos la expone.

Es una idea altruista para favorecer y profesionalizar el sector, además de potenciar la confianza del cliente en el cerrajero. Fidesecur es un sello que se daría los cerrajeros con tecnología al pertenecer a asociaciones reconocidas. Es un sello tecnológicamente fácil para que el consumidor pueda comprobarlo. También es un punto de unión que simplifique las discrepancias entre las mismas. El cerrajero pertenece a un grupo que le va a validar de una forma ética y responsable. Los fabricantes pueden aportar su granito de arena en formación, enseñar las novedades y poderlo comentar desde un espacio que sea común para todos y que sea de fácil acceso. Es algo abierto y el objetivo es que pueda ayudar a mejorar al sector y sus relaciones con el cliente. Se creará un calendario para programar las formaciones y lograr que las asociaciones se unan a la idea. También ayudará a que la gente pretenda asociarse.



José Ramón Zárate LINCÉ



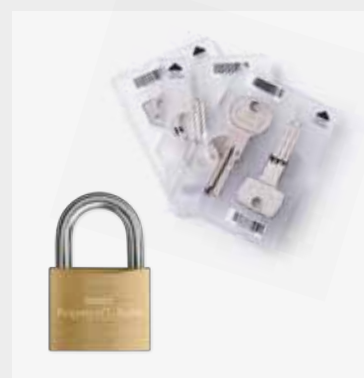
Joseba Andrés IFAM

I TAG YOU

UNA SOLUCIÓN DE
GRABADO AUTOMÁTICO,
EXCELENTE PARA DIVERSIFICAR
TU NEGOCIO



GRABADORA + DISPLAY



Para más info contacte con su canal habitual JMA



www.jma.es

Paco Guillén opina que los fabricantes aportan todo y se llega a un momento que no se puede más. Se lleva años intentando unir a las asociaciones con resultados negativos. Y así no se logra la homologación de los cerrajeros. Además cada uno tiene su zona y no quiere que nadie se lo toque.

Borja Bilbao es de la opinión de que los cerrajeros deben instalar productos sujetos a normas que todos los fabricantes presentes los tienen, porque el cerrajero es el que tiene que abrir las puertas del cliente para que entre el fabricante con sus productos. Con la electrónica duda de que la situación mejore, ya que aumenta la desconfianza por la procedencia de los productos. Los fabricantes debemos traer las normas y los cerrajeros instalarlos. Nir Levy expone que los fabricantes intentan hacer bien sus productos, pero luego el cerrajero instala de cualquier manera y eso perjudica a las marcas. Paco Guillén afirma que los cerrajeros se han salido de los seguros que regulaban el mercado con sus precios, que han sido bajos y poco rentables. Hacen lo que quieren y ponen lo que les interesa para obtener la máxima rentabilidad.

Santiago Rodríguez opina que el sello de Fidescur tiene sentido.

Beñat Andreu se compromete a modificar los términos y que las normas las expresen los fabricantes.



Se habla sobre la profusión de ferias y los malos resultados obtenidos en la ELF, a la que se acudió con mucha ilusión de expandirse en el mercado internacional y no se logró nada, a pesar del alto coste solicitado a los fabricantes.

Carmen García habla de la inoportunidad de la fecha, porque hay ferias o fiestas que paralizan la visita a nuestras ferias. Por ejemplo, la ELF coincidió con la Feria de Sevilla y los resultados fueron inexistentes y a un alto coste. Además mal y escaso horario con el cierre a las cinco de la tarde. Incluso todavía estaban los carteles de la feria de la semana anterior.

Antonio Álvarez habla del calendario ferial, marcado por SICUR, feria de alcance internacional ya institucionalizada, pero el año siguiente las asociaciones deberían ponerse de acuerdo para organizar una sola feria.

Amadeo Aguado aclara que el sería partidario de que sí se ponen de acuerdo las asociaciones, deberían ser los fabricantes apoyados por una organización externa, pero ve difícil el acuerdo, porque hay muchos intereses y se debe apoyar a todas las asociaciones.

Ángel Santacruz piensa que el acuerdo es complicado, sobre todo por parte de APECS, que está al margen de las decisiones de los demás.

Borja Bilbao señala que las empresas multinacionales se ven obligadas por la central que trabaja en el mercado internacional, a pesar de que ellos no sean partidarios de participar. Tiene entendido que otras ediciones europeas han contado con poca repercusión de cerrajeros.

Alberto González apunta que sus departamento de marketing duda de la

Demasiadas ferias



Juan Sánchez 'Cano' KEYLINE



Laia Banús INTEREMPRESAS



AD *ADVANCED*
DIAGNOSTICS



www.silca.es

NOVEDAD

OBD Snoop ID47/ID49-1E

LA PRIMERA SOLUCION DE CLONACION DEL MUNDO

Para los modelos de vehículos
Ford*, Dacia* y Nissan* más
vendidos como Mondeo*,
Transit*, Duster* y Micra*

- Duplicación familiarizado y seguro
- Conecte y clone
- Procedimiento guiados
- Sin cables - Sin pilas

* Las marcas y los nombres comerciales citados en nuestro documento son propiedad exclusiva de terceras sociedades, no afiliadas ni asociadas con Silca S.p.A. o el Gruppo dormakaba. Dichas marcas o denominaciones comerciales se citan aquí solamente para indicar el empleo de destino de los productos Silca.



efectividad de esas ferias, después de los resultados de Torremolinos y prefieren organizar visitas a sus instalaciones de sus clientes que se suponen más efectivas.

Paco Guillén propone que lo ideal sería una feria cada dos años, pero a ver quien la organiza. Además habría más tiempo para presentar novedades o plantar promociones.

Ángel Santacruz afirma que todos estamos de acuerdo en que las ferias se han vuelto obsoletas y hay que darle un aire nuevo para recuperar la aceptación que tenían hasta que se han dedicado a montar muchas ferias.

Borja Bilbao piensa que hay que darle un aire social y punto de encuentro, porque la muestra de productos o novedades es muy rápida. Expocadena es una feria de negocios organizada por una cadena de ventas que es el propietario del tema y manda sobre la organización, mientras que las ferias de cerrajería son de una asociación o federa-

ción en la que sus socios no son dueños. Ehlis organiza y apoya al fabricante para preparar sus promociones y te presenta al asociado que viene a comprar con su hoja de pedido ya hecho.

Juan Sánchez-Cano opina que sabemos que SICUR es una feria de IFEMA. Nuestra empresa hará una feria cada dos años, la haga quien la haga.

Amadeo Aguado opina que sí los fabricantes ponen el dinero, pero se ven forzados por sus clientes a invertir en sus eventos, sin diferenciar para evitar problemas, sí te desmarcas por un determinado grupo. Ellos deben ponerse de acuerdo para que todos celebremos un único encuentro al año.

Santiago Rodríguez piensa que sí los fabricantes no acuden a una feria no pasaría nada. Ya pasó con Ferroforma y al final las empresas siguen y la feria ha desaparecido. Deberíamos ponernos de acuerdo y no participar. O que falte una empresa importante y se empiece a faltar.

José Ramón Zárate indica que no han ido a ELF y no ha repercutido negativamente en sus resultados.

Paco Guillén piensa que las ferias son más imagen de marca, porque los cerrajeros no son grandes consumidores y en las ferias no se hacen grandes pedidos. Quizás deberíamos hacer un comunicado en el que se muestre que los fabricantes están cansados de tantas ferias y que habría que ponerse de acuerdo y realizar una al año. Sí viene gente ya te apañarás para que vea tus productos y se anime a aceptar esas promociones.

María Oliva informa que poseen muchos formatos y organizan congresos sectoriales que apoyan a diversos sectores. Promocionando los eventos, vídeos explicativos, invitar gente y ayudar a unir el sector. Pueden ayudar como un actor más que aporte ideas al sector. Hay que buscar la fórmula exacta, pero su organización tiene músculo y capacidad para hacer muchas cosas. Al ser un medio externo, con buena relación con todos, podemos aportar un punto de objetividad. Antonio Álvarez recuerda que UCES



María Oliva INTEREMPRESAS



Mikel Balerdi JMA

**Paco Guillén CAYS**

reconoce que SICUR es formato de APECS, pero que ellos quieren el año que no se celebra SICUR, organizar su feria, por lo que el acuerdo es complicado, ya que sería el fin del Fin de Semana Cerrajero.

Alberto González se pregunta cuales son las expectativas de los cerrajeros para preparar el evento, las pro-

mociones y las demostraciones, encuentros, etc en esa línea para que la feria sea rentable para todos, porque lo de la ELF no se puede repetir. Trajimos compañeros de Austria y no pudieron hacer su conferencia en inglés, por falta de auditorio.

Borja Bilbao señala que la edición de 2014 de la ELF tampoco tuvo éxito, porque el cerrajero no va a escuchar charlas ni a participar en cursos. Hubo más gente porque se hizo en Madrid, pero no tiene un recuerdo especialmente bueno.

Futuro de las mesas redondas sin MASFER

Como la canción de Los Módulos, "Todo tiene su fin" y la vida laboral de Antonio Álvarez se termina. Es necesario ponerse al lado y dar paso a que las cosas las hagan otros.

Sin embargo eso no supone que se deje de colaborar para la mejora del sector, pero desde fuera y sin sobresaltos.

Sería una pena perder lo conseguido con las mesas redondas, ya que después de 15 años se ha logrado un consenso entre empresas competidoras para aportar cosas que ayuden a mejorar el sector y plasmarlo en una publicación, como ha sido hasta ahora el Especial Cerrajería.

**Placa Paco Guillén.**

Hablaremos con Interempresas para buscar puntos de encuentro que nos permitan colaborar para mantener vivas las mesas redondas.

Placa homenaje a Paco Guillén

Por último MASFER quiso corresponder con el apoyo mostrado a la revista por parte de Paco Guillén, a quien se le entregó una placa conmemorativa, que se une a su merecida jubilación, aunque ha participado en esta mesa y lo hará el próximo 20 de junio en Leganés (Madrid).

Un humilde premio para un gran profesional, una gran persona, mejor amigo y más que merecido, ya que con su apoyo, su conocimiento de mercado y su gracia particular, ha permitido enriquecer las páginas que ha editado esta revista que desaparecerá el próximo septiembre.

**Nir Levy GAON-MUL T LOCK****Santiago Rodríguez DOM-MCM**

XXXIII Mesa Redonda de Cerrajería



Formación antes de la homologación

El 20 de junio celebramos en Leganés (Madrid) nuestra XXXIII Mesa Redonda de Cerrajería y última de Masfer con la participación de cerrajeros, distribuidores y fabricantes patrocinadores.

Abre la sesión Paco Guillén, que a pesar de estar jubilado, quiso acompañarnos en esta última mesa de la revista. Señala que, a pesar de los problemas políticos, nuestro sector goza de buena salud y está preparado para mantenerse los próximos años.

Jesús González acude a la IA, aunque no nos afecta tanto como a otros. Piensa que somos unos privilegiados, pero existe un gran problema en el relevo generacional, sobre todo a nivel de artesanos. Es importante la unión, que es lo más difícil, porque en la unión está la fuerza para conseguir avances y la homologación de nuestro trabajo. Su objetivo es lograr una escuela y

en Barcelona promueve el edificio de "los Oficios" para que diversas profesiones pueda montar sus escuelas.

Buena situación de mercado

Luís Iglesias opina que el mercado sigue en auge, pero hay que estar preparados para la IA. Lo que se venía hablando de que la electrónica es el futuro, ya está aquí que es cómoda, pero no segura para el usuario. Por eso los fabricantes combinan la mecánica para reforzar la seguridad. Hay que potenciar la seguridad.

Manuel Albaladejo opina que cada vez se echa más mano de los cerrajeros. El relevo generacional es importante, porque formas a la gente y luego se marcha y es un hándicap complicado. No se puede teletrabajar en nuestro oficio y la IA no nos va a afectar.



Iker Catalán cree que se va a vivir un auge, pero que cree que la IA nos va a ayudar y queda mucho recorrido por delante.

Raúl Revilla ve que vivimos un momento dulce, porque la gente toma conciencia de reforzar la seguridad de su casa. Avanzamos en la unión de las asociaciones y eso es muy positivo para el sector. La electrónica es el paso que hay que dar y la IA será esencial, porque los jóvenes ya la utilizan para todo y lo que no esté en redes no existirá.

Luís Gómez cree que el sector está fastidiado, porque forma a la gente que no se le va, porque los paga bien. La escuela está muy bien, pero las actuales generaciones no tiene formación mecánica y cuesta que se formen, porque no tienen base. La mejor formación depende de acompañar a un profesional que le enseñe. Hoy es inviable formar una empresa como la suya.

Daniel Gómez habla de la evolución de la borja a la electrónica con apertura por móvil. Habrá que absorber la IA que es el futuro. Tenemos un gran problema con la mano de obra, porque no se encuentra gente.

Adrián Paniagua recuerda el hito de que Google ha eliminado de Google Adds a la cerrajería, afectando a esas mafias que daban palos y competencia desleal. Se ha notado, porque el cliente tira del cerrajero local. La IA nos va a ayudar, pero deberemos formarnos en la aplicación de la IA a nivel administrativo.

Miedo a enseñar

Mikel Arenaza apunta a un sector estable en que a mayor inseguridad, mayor actividad. Apunta al relevo generacional porque no se ve que se incor-



poren personas jóvenes a nuestra actividad. Entre fabricantes y asociaciones deberíamos crear una FP para el futuro del sector. No hay que tener miedo, porque tendremos buen futuro.

Manuel R. Alonso apunta que fue aprendiz y luego se independizó. Tenemos miedo porque hay que invertir en formar a la gente y luego se te puede marchar. La electrónica no da miedo, porque con los chispazos hackeos recurren a nosotros. El cerrajero actual tiene que hacer de todo y no queda tiempo para ello. Los cursos son para gente que tiene conocimientos, si no hay una base es muy complicado. Piensa que los fabricantes deben formar a los cerrajeros, como se hacía antes y eso se ha perdido. No ve también la cerrajería porque hay mucho intrusismo del malo. Los veteranos enseñamos a hacer los trucos y eso no es lo mejor. La electrónica sin la mecánica no tiene futuro.

Jesús Lechuga concluye que sí hay negocio, pero no se atiende como se debería. Faltan profesionales para atender todas las necesidades. La electrónica se debe combinar con la mecánica. El cerrajero tiene los contactos necesarios para expandir la electrónica, apoyada con la mecánica y con formaciones para los profesionales. La cerrajería con instalación tiene futuro y por eso hay tanto intrusismo.

Jose P. Wong pasamos por un momento bueno por la inseguridad, el trabajo no falta. Falta gente joven bien formada, pero la cerrajería tiene muchas clasificaciones y el que hace de todo no se especializa en nada. La



Adrián Martínez APECS



Adrián Paniagua ASMACE



Amadeo Aguado SILCA

colaboración ha sido muy positiva para todos y el apagón descubrió muchas debilidades de la electrónica.

Daniel Nuñez piensa que el sector está bien, pero hay que mejorarlo. El Estado debería dar apoyo para tener una persona que se forme por medio de subvenciones o exenciones. No

empleamos gente, porque no es rentable y por eso estamos solos, cosa que se solucionaría con lo que he dicho. El que es buen cerrajero no le falta trabajo.

Saki Koutsourais, espera un futuro bueno, porque el sector va bien. Hay intrusismo, pero se soslaya, porque la ferretería va peor. Las nuevas tecnologías hay que aplicarlas, sí no aprendemos nos veremos mal. Cuesta aprender, pero es necesario. En cuanto a que se forme a la gente y luego se vaya, creo que todos los que estamos aquí lo hemos hecho, nadie empieza siendo empresario y tuvimos que trabajar para alguien.

Laia Banús se alegra de que en Barcelona se ponga en marcha una escuela para generar relevo para los profesionales actuales. Habrá que crear estudios atractivos para que se involucren en la profesión. No todo es ir a la universidad, porque tampoco se gana tanto dinero.

Ernesto Berna cree que el problema es formar a la gente y que se involucre. En la empresa he tenido



que delegar y es muy positivo. Todo lo nuevo es interesante para el sector y eso redundará en nuestro beneficio con la correspondiente formación.

Adrián Martínez es un ejemplo de relevo generacional. La clave ha sido la libertad de elegir y elegimos quedarnos en la empresa, porque desde pequeños han visto el

negocio y se han formado para ello, especializándose su hermana en la mecánica y él en la electrónica, porque no se puede ser especialista de todo. El mercado está en auge con la elección de productos de mayor seguridad, pero tenemos mucho intrusismo. Deberíamos estar unidos a nivel de formación y de la homologación profesional. Informa de un proyecto de homologación a nivel europeo en el que participa APECS, que está abierto a todo el mundo y complementario con otras acciones.

Prestigiar la profesión

Jordi Bonet señala que los cerrajeros están muy orgullosos de su profesión, pero convendría prestigiarla de cara al consumidor, bien mecánica o electrónica. Carpinteros no quedan, pero cerrajeros todavía hay muchos. Es necesario estar juntos para defender la profesión y para potenciar la formación. Pide a fabricantes y cerrajeros que se respeten los roles, porque a nivel de distribución sí que hay mucho intrusismo y ninguna defensa porque la administración favorece al consumidor. Tendríamos que defendernos y apreciar el esfuerzo del distribuidor por tener una oferta completa para el profesional.

Paco Robles recuerda el proyecto de UCES con Ministerio de Educación para crear un módulo de FP Cerrajería, está muy avanzado y a falta de firma (se ha concretado en es-



Ángel Sanz Aperturas Segovianas.



Carlos Sicilia APFC.



Daniel Gómez Todocerraduras.

tos días). Con respecto al intrusismo, también existen nuevos inconvenientes como las nuevas alarmas inteligentes que restan trabajo al cerrajero.

Amadeo Aguado coincide en el problema del personal que debe estar bien pagado. Todos hemos crecido saliendo de otras empresas y es normal. Las acciones artesanas tienen mucho futuro, pero se tiene que formar en los días de trabajo, no fuera del horario laboral, porque los jóvenes no quieren trabajar los viernes después de la cinco de la tarde, en contra de lo que hacíamos nosotros que trabajábamos cuando hacía falta. Tenemos que cambiar la mentalidad y hacer un trabajo conjunto para formar al personal. El sector tiene unos buenos años por delante.

Carlos Sicilia quiere ser optimista. El automóvil le ha ayudado a incrementar su facturación. Los intrusos hacen un favor, porque dan trabajo, ya que no trabajan bien y luego los cerrajeros tiene que ir a arreglarlo.

Jorge Segura, apunta a que la electrónica se impone cada vez más apoyándose en las tendencias de los jóvenes. Es extraño que con tantos parados no existan profesionales que quieran aprender. Tenemos que ajustarnos a los horarios comerciales, aunque en el aspecto comercial es complicado.

Danielino Fernández es optimista con el futuro el sector que va en auge. Sin olvidarte de la electrónica la mecánica es la parte principal, además de que existen muchas especialidades que hay que conocerlas todas, pero no trabajarlas todas. Se depende mucho del fabricante para la formación y la profesionalización con páginas webs muy formativas y ágiles. Ve difícil la formación profesional si no se cambia de mentalidad.

Francisco López apunta a que las cifras salen y que los cerrajeros no stockan, sino que lo que vende se repone. La formación es importante y los fabricantes la dan, sólo hay que solicitarla. Ha surgido el tema de las alarmas y los cerrajeros lo deben ver como una ventaja, porque se abre un nuevo camino que refuerza



Daniel Nuñez Cerr. Gredos.



Danielino Fernández ACSE.



Ernesto Berna Reprefer.

la inmensa publicidad que está aportando la empresa instaladora. Hay que aprovecharlo.

José Antonio Diéguez es de la opinión de que cosa marcha bien, a pesar de los problemas de estos años, la incorporación de la electrónica que está ahí y la AI es una nueva oportunidad para mejorar la vida y la comodidad. El apagón ha vuelto a reforzar la importancia de la mecánica, ya que hemos visto sus limitaciones. Reincide en el futuro curso de FP2, próximo a salir. Hay que considerar que los alumnos cuando salgan van a estar cortos de conocimientos y necesitarán estar al lado de los profesionales para aprender el día a día. El proteccionismo laboral ha generado comodidad y ya la gente no tiene el sueldo como primera aspiración, sino el tiempo libre y la conciliación.

Nir Levy afirma que es un sector estable, pero irregular con muchos altibajos. Son importantes mecánica y electrónica y estamos en formación continua. Hay que estar muy atentos a las necesidades del consumidor, porque nos mantiene al día y nos obliga a dar respuesta con nuestros productos.

Volver a empezar



Ángel Sanz afirma que los todos los años tocamos los mismos temas. Asociacionismo necesario siempre, pero seguimos de por libre y se alegra que diferentes asociaciones contemplen la formación. Va muy deprisa la evolución de las herramientas y los mecanismos y hay que estar muy atentos a los movimientos de fabricantes y distribuidores para saber que producto más nos conviene. Al cerrajero no le suele llegar, pero al distribuidor sí. Se habla mucho de las cerraduras inteligentes, pero no nos llega la información necesaria para manipularla.

Paco Guillén indica que el fabricante se dedica a fabricar y quiere vender. Explica lo que hace falta, acude a ferias, pero los cerrajeros no se aprovechan de ello. El fabricante es el que más gasta en publicidad, diseñar prototipos, innovar en producto, pero deberíais daros cuenta de que las personas inteligentes son las que administran la inteligencia de los demás en vuestro negocio. Los problemas hay que resolverlos antes de que se conviertan en difíciles. Mantenemos los mismos problemas y siempre esperamos hasta última hora.

Danielino Fernández indica que en ACSE se han realizado seis o siete formaciones. Se intenta colaborar con el fabricante, porque es necesario estar bien formado y es necesario colaborar con el fabricante. Los fabricantes dan las formaciones porque capacitan a los profesionales, aunque no se apuntan todos los socios.

Adrián Martínez señala que ellos son más distribuidores que instaladores. Nuestra misión es estar formados lo mejor posible para poder apoyar una venta. Y sí no lo haces puedes perder la venta por



precio, además de que estás hablando con profesionales que saben de lo que hablan. Es complicado asesorar en materia electrónica por la variedad de dispositivos, puertas, motores, lectores, etc. Es complicado y te obliga a resumir mucho para que no emplees demasiado tiempo en poder asesorarle, a un cliente que viene a informarse y que tiene que irse con la idea de que soy un especialista. Pero esto avanza tan rápido que la información que aportas puede quedar obsoleta de un día para otra.

Francisco López afirma que todos conocen perfectamente los productos de la competencia, pero tienen que convencer al cliente que sus gamas son las mejores y las más adaptadas a las necesidades de ese cliente. Cuanta más información aportes tienes más posibilidades de vender el producto.

Luís Gómez en su humildad indica que el no se ha formado como cerrajero. Ha asistido a ferias para ver novedades e informarte. El ferretero nos ha ayudado mucho, porque no llegábamos al fabricante. Es difícil reivindicar que todos los fabricantes deben aportar formación, porque el cerrajero tiene que buscarse la vida y saber que es lo que necesita. Hay que conocer los productos con los que trabajas, saber

desmontar y arreglar cerraduras. No concibe que exista un cerrajero que no sepa soldar.

¿Qué formación?

Manuel Albaladejo pone el caso de que ha dado algunos curso de formación y no ha aprendido nada. Lo importante es la autoformación. Cerradura nueva, cerradu-



Francisco López ABUS.



Francisco Robles UCES.



Iker Catalán APFC.



GEZE

CTE
CERTIFICADO
SEGÚN LA NORMA
UNE-EN 1154
UNE-EN 1155
UNE-EN 1158
MARCAJE CE


Tecnología
alemana

PUERTAS BATIENTES GEZE

EL CIERRE PROFESIONAL de las puertas

Homologados para puertas cortafuegos | Larga durabilidad | Montaje simple y rápido | Íntegramente en aluminio | Protección para la corrosión grado 4

→ 900 730 440
info.es@geze.com
www.geze.es



ra que se desmonta y cuando ha dado cursos de Fichet, no va a enseñar los trucos o mañas, sí como es el cilindro y como funciona, pero luego el alumno tiene que desarrollar. Aunque se forme, no es lo que vas a enseñar a la gente sino lo que luego desarrolle y practique. Autoformación.

Jesús Lechuga evita comparaciones con lo que se aprende y lo que se hace en la calle. El fabricante te explica tu producto para que seas capaz de manipularlo e instalarlo en el lugar adecuado. El fabricante puede dar apoyo en su producto para que se utilice, pero luego el cerrajero con su conocimiento lo instala donde piensa que es más útil. Pienso que cada vez se reparan menos cerraduras, porque prevalece el concepto del cambia piezas que es lo más sencillo y rentable. El fabricante no te enseña y no te dice como tienes que trabajar.

Danielino Fernández indica que los cerrajeros se conocen casi todos los productos del mercado, pero son autodidactas que han ido aprendiendo de los problemas que les llegan a diario. Cuando instalo un producto desconocido lo primero que se hace es tirar de manual y si no sirve de ayuda se recurre a quien sabe, fabricante o compañeros.

Daniel Gómez señala que su empresa ha organizado distintas formaciones y se ha llegado al extremo de que se han convertido en una reunión comercial en vez de formación. Cuando mejor funcionan es cuando he llevado cerveza y jamón, porque cuan-



do no lo haces al formador no le hacen ni caso. Si un cliente tiene un problema de montaje acudo al responsable de fábrica para que me acompañe para ayudar a mi cliente, porque lo que se quiere es vender. Las ferias últimamente no aportan nada y vas varias veces al año para ver a las mismas personas y mismos productos.

Jordi Bonet señala que son muchos los productos nuevos que salen y considera que es muy necesaria la formación. Periódicamente organiza sesiones formativas y falta mucha gente inscrita. Intentas dar formación, pero la gente no colabora. Es un gran esfuerzo, pero es la única manera de estar al día de las innovaciones.

Jesús González apoya el concepto de autodidacta, pero que ha tenido la gran suerte de tener un gran maestro y se nota mucho. A parte de ser cerrajeros las circunstancias te obligan a ser empresarios y si no cumples las dos facetas no avanzas.

Paco Guillén apunta a la reposición y sobre todo en los pueblos, porque el mercado no es sólo Madrid o Barcelona. Es un mercado apasionante que mantiene a muchos fabricantes y que no necesita de la electrónica. Lo bueno gusta a todo el mundo, pero hay que pagarlo.

Raúl Revilla entiende que se confunden los términos, porque una cosa es la presentación comercial y otra la verdadera formación técnica necesaria para cada cerrajero.

Amadeo Aguado señala que el nivel de cerrajeros de esta mesa es muy alto, pero no todos los cerrajeros están al mismo nivel de implicación mental para conocer la forma correcta de actuar. Hay muchos cerrajeros que compran una máquina, pero no aceptan que les formes y luego vienen los problemas.



Jesús González Gremi serrallers.



Jesús Lechuga Openers Closers.



Jordi Bonet Colell.

Iker Catalán coincide en que la formación no debe ser promoción comercial. Ha dado cursos, incluso cobrando, y nadie puede decir que no ha aprendido en sus cursos. Desmonta y arregla cerraduras para evitar costes altos a sus clientes. El cambia piezas es normal en estos tiempos porque las responsabilidades te obligan a utilizar producto nuevo. La gente que no sabe trabajar pone en valor nuestro trabajo.

Jesús Lechuga apunta que el concepto de cambia piezas que quería indicar es el de los intrusos que no saben instalar la cerradura. Al que es profesional le ayudamos a elegir las cerraduras para que no se equivoque. Un buen producto en una aplicación mala se vuelve inservible.



Jesús González incide en ello, porque hay muchas normas para ausentarse por enfermedades de parientes. Además después de una baja, el trabajador sólo debe trabajar la mitad de la jornada durante un tiempo.

Absentismo laboral

Cambiamos de tema y entramos en la formación y los relevos generacionales.

Comentamos las últimas formaciones de los grupos y las nuevas perspectivas de cursos de asociaciones, así como la iniciativa de ASMACE y Grupo Cerrajero que conjuntamente han dado un curso 100% práctico sobre cerraduras Fichet, Borjas y apertura de escudos magnéticos, brillante iniciativa desarrollada por los propios cerrajeros de ambas asociaciones que ha sido muy bien valorado por la utilidad que se ha aportado.

Paco Guillén señala que el absentismo laboral ha existido siempre, pero no se apreciaba, porque había gente para trabajar y se ganaba dinero. Ahora los márgenes se han estrechado y la falta de una persona se nota y los imprescindibles son los que se cargan las empresas.

Hemos empezado a tener becarios que pueden quedarse en la empresa.

Danilino Fernandes denuncia que las políticas laborales del gobierno incentivan a no trabajar, cuando antes todos deseábamos trabajar y prosperar. Tenemos que vivir con ello y acostumbrarnos, porque va a ir a más.



Jorge segura Dormakaba.



José A. Diéguez CERRACOR.



José P. Wong ASMACE.

Educación del consumidor

Volvemos a hablar de la importancia de la educación del consumidor de cara al futuro de la seguridad. Es importante llegar al cliente para recomendarle que acuda a cerrajeros regulados, por eso hay que optar, cuanto antes, a la homologación profesional. También hay que recordar el Registro de Actividades que existe, aunque no se exija, pero llegará el momento en que lo revisen, vendrán las sanciones.

Hablamos de Fidesecur como una alternativa privada que permita el acceso a una web que acredite la garantía de ese profesional, mediante un sello de calidad. En esta iniciativa entran los cerrajeros pertenecientes a asociaciones, fabricantes y cerrajeros asociados. Alguien apuntó que también deberían estar aquellos buenos cerrajeros independientes que no pertenecen a alguna asociación.

José Antonio Diéguez entiende la fidelización como el compromiso con unos métodos de trabajo que convencen al consumidor, hablando en el plano individual. A nivel colectivo las asociaciones se convierten en paraguas de profesionales que cumplen unos requisitos acorde con las buenas prácticas. Las



redes sociales ayudan mucho a difundir el mensaje, pero hay que martillear al consumidor para que demande profesionales autorregulados por sus asociaciones, que exigen unos requisitos de permanencia en la misma. Confirma lo del registro de actividades que puede incurrir en multas muy gravosas. Es como el registro de los hoteles, habría que informar de las aperturas, cambios de cerraduras, puertas, etc para que la policía disponga de una información en caso de cualquier incidencia.

Jesús González, la fidelización hacia los fabricantes ha existido siempre. La fidelización hacia los clientes viene de la buena forma de trabajar, apoyada en el "boca a boca".

Adrián Martínez piensa que la fidelización viene por cada uno. También se debe apoyar en la pertenencia a una asociación y los niveles de seguridad en los que trabaja. Al consumidor hay que presentarle los productos de seguridad, porque muchas veces desconoce que existen y los niveles de seguridad que ofrecen.



Laia Banús Interempresas.



Luís Gómez Cerr. Gómez gozalo.



Luís Iglesias TESA.

Saki Koutsourais pide que al cliente se le diga que con la seguridad lo que se gana es tiempo, porque al final se abre de cualquier manera, por eso hay que retardarle la apertura.

Danielino Fernandes opina que no fidelizamos al cliente a unas marcas sino hacia la empresa que le trabajamos que le ofrece

productos seguros.

Para José P. Wong no puede existir educación y fidelización, sí no existe antes asesoramiento. Sí vamos a un cliente nuevo que nos conoce, sí no se le asesora convenientemente no se le puede fidelizar. Con un buen trabajo realizado, sí vuelve ha llamarte has logrado esa fidelización. Para ello, los cerrajeros deben estar bien formados para asesorar bien. Considera que el Registro de Actividades no servirá para nada a los cerrajeros, pero va a dar más trabajo y burocracia, pero sí es ley, deberemos cumplirla.

José Antonio Diéguez explica que sí nos quejamos de que bomberos y policía abren y cambian cerraduras, la existencia del registro podrá evitar eso, porque existe algo regulado que se debe cumplir.

Danielino Fernandes pide que sí existieran consecuencias legales para quien realice una apertura o una instalación, sí no está autorizado para ello.

Saki Koutsourais explica que el debe estar colegiado como agente comercial y sí existe un registro que confirme vuestra profesionalidad, puede ser positivo.

Raúl Revilla se pregunta como es posible que un ente privado que no es cerrajero emite un certificado que registra la calidad de esos cerrajeros. Como idea está muy bien, pero le falta mucho fundamento detrás. El cliente lo fideliza personalmente con tu trabajo, no con el producto, porque es-

tamos en evolución continua y la marca depende de lo que quieras instalarle. La cerrajería es como la salud, si no falla nunca no te acuerdas de ella y deberíamos concienciarle del parque de cerraduras que tenemos tan obsoleto.

Para Jesús Lechuga la fidelización viene de la mano del instalador cerrajero que le realiza un buen trabajo. Pero iría más lejos, ponernos todos de acuerdo, apretar a los ministerios y que hagan una campaña de orientación para que el ciudadano contemple la seguridad y a donde debe ir para que le hagan una buena instalación.

Daniel Núñez siempre ha aplicado la práctica de tratar a la gente como a el le gusta que le traten, con su conocimiento. Si intentas engañarle al final se entera, por lo que es mejor llevarle por tu camino. Nuestro principal enemigo somos nosotros, así que trabajamos bien y logramos que confíen en nosotros.

Jesús González no confía en el apoyo de las autoridades. Solicitó permiso a los Mossos para realizar un estudio de seguridad domiciliaria y se lo denegaron para no crear alarma social.

Ernesto Berna señala la dificultad de realizar la venta de productos a gente que se identifica como cerrajero, cosa si existiera un registro podría confirmarlo inmediatamente.

Para Adrián Paniagua, el primer paso para la regulación tiene que venir de la mano de la formación, porque no puedes homologar sin estar formado. Nos puede perjudicar, porque si se regula el sector pueden entrar grandes empresas, pero también vamos a eliminar intrusismo de esos pequeños trabajos que nos quitan, policías, bomberos o conserjes.

Adrián Martínez está de acuerdo en que la regulación es necesaria, pero que se deben seguir distintos pasos. En Italia lo hicieron y de repente se prohibió abrir puertas al que no estuviera regulado. Si queremos hacer un bien al sector hay que dar los pasos adecuados para que se regule en la dirección correcta.

José Antonio Diéguez



indica la experiencia de las enfermeras (ATS) que después de muchos años se creó la diplomatura y entonces a los nuevos tuvieron que hacer su carrera y los que llevaban años trabajando se les concedió el título en base a su experiencia.

Danielino Fernandes indica que nos encontramos muchos problemas con las homologaciones. Aparecen puertas cortafuegos homologadas, pero instaladas por empresas no homologadas. Mientras que no existan consecuencias penales no avanzaremos. Iker Catalán piensa en la buena voluntad de todas las asociaciones, pero le da mucho miedo el concepto de chiringuito del que se apropien ciertas personas y se convierta en un negocio más que no aporte nada a nuestra profesión. En la formación debemos ser conscientes que no estamos tan preparados para darla, como otras organizaciones.

Manuel Alonso recuerda que cuando se homologó las alarmas, al final quedaron sólo los que pudieron aportar dinero y quedaron cuatro y eso podría pasar con nuestro sector.



Manuel Albaladejo
Albaladejo Cerrajeros.



Manuel R. Alonso Gremi Serrallers.



Mikel Arenaza JMA.

Seguros, ¿sí o no?

Pasamos a hablar del problema de los seguros que iban a regular el sector.

Manuel Albaladejo no trabaja para seguros, pero quien trabaja para ellos no hacen más que quejarse, pero no lo dejan. Nos puede beneficiar, porque utilizan gente poco preparada y al final tenemos que ir nosotros a arreglarlo, pero en el fondo no beneficia trabajar para los seguros.

Iker Catalán indica que los seguros son algo con lo que hay que lidiar y a veces te puede interesar, porque te facilita al cliente que le puedo entrar y venderle seguridad. El seguro está ahí y nos han quitado, nos quitan y nos quitarán faena siempre.

Adrián Paniagua no quiere trabajar para los seguros, pero veo que otros sectores, como los mecánicos se han plantado y no quieren trabajar para ellos porque no es rentable.

José P.Wong piensa que es una decisión de empresa. Ve difícil que nadie deje un seguro, porque hay cola para entrar.

Manuel Alonso no trabaja para los seguros, pero ha ganado mucho dinero con ellos. Hasta que reduje-

ron los precios y era inviable. Los seguros son una buena iniciativa para quien empieza, pero al final sí no lo cuidas te arruinas al no tener margen. Entramos en una guerra que no podemos ganar.

Carlos Sicilia nos cuenta su experiencia y opina que se gana dinero con lo ajeno a la realidad. Después de 25 años con los seguros le costó la enfermedad y hace un año tuvo un ataque de ansiedad en una autopista y tuvieron que ir a buscarle y dijo se acabó. Aún reconociendo que se mueve dinero, pero el beneficio que queda es muy corto para todo lo que tienes que aportar. Es un

caos y tuvo que vender la empresa y con lo que sacó pagó las deudas de la etapa anterior.

Raúl Revilla trabaja con seguros, pero le gustaría dejarlos. En el momento que delegas el trabajo se acaba el beneficio y le sucedió lo que a Carlos, ansiedad, parálisis facial, etc

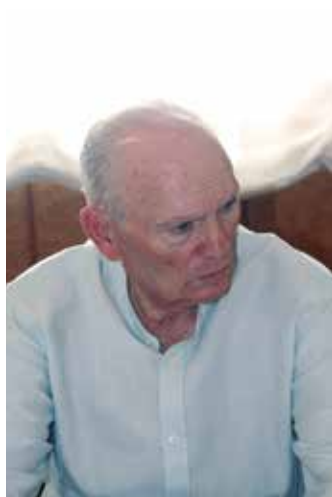
Y esto fue todo, salvo la sorpresa que supuso el homenaje de UCES que entregó una placa conmemorativa a Antonio Álvarez, por su jubilación y el tiempo dedicado a intentar mejorar el sector de la cerrajería.



Entrega placa a Antonio Alvarez por parte de UCES.



Nir Levi Gaon Mul T Lock.



Paco Guillén CAYS.



Raúl Revilla ACSE.



Saki koutsourais JMA.