Una de las salidas para paliar la caída del mercado interior se ha encaminado a la potenciación de las exportaciones.

tar escollos tan difíciles de entender como el hecho de que el mismo ascensor haya de fabricarse con diferentes características en función del territorio en el que se vaya a instalar. Esto dificulta la competitividad, eleva los costes de producción y marca diferencias en los umbrales reglamentarios en función de la zona en la que nos encontramos...".

La necesidad de adaptarse a las exigencias de un mundo y un mercado globalizados explica también en buena parte los grandes esfuerzos que las empresas de este sector -como en tantos otros- han tenido que llevar a cabo para preservar sus niveles de calidad y competitividad. Entre ellos, desde Gedac destacan "el desafío tecnológico para hacer cada vez mejores productos, con mejor diseño, mas confortables, eficientes energéticamente, accesibles y seguros para dar respuesta a las exigencias del mercado y la demanda de los colectivos de todo tipo de usuarios y edificios; el aumento de la productividad mejorando procesos y sistemas para mejorar su rentabilidad; el ajuste de sus estructuras y sistemas para hacer frente a las nuevas normativas y directivas tanto estatales como procedentes de la Unión Europea, así como la ampliación y la diversificación de mercados, y en especial al reto de las exportaciones, como válvula de escape a la actual coyuntura del mercado interior".

Una salida, la exportación

Si acudimos a las cifras protagonizadas por el sector en 2005, podemos constatar según explican desde Gedac que el 70% de las unidades vendidas se realizaron para el mercado interior, en tanto que el 30% restante se dirigieron a la exportación. Sin embargo, el inicio de la recesión comportó una modificación sustancial de esta tendencia y así podemos observar cómo mientras el mercado interior caía de forma sostenida, las exportaciones crecieron a buen ritmo con ejemplos del 15% en el año 2011 y un 3% más en 2012. "Esto viene a confirmar que una de las salidas para paliar la caída del mercado interior se ha encaminado a la potenciación de las exportaciones, salida que por otro lado no viene a solucionar los problemas de todas las empresas dado que no todas tienen la capacidad y la estructura logística que les permita hacerlo".

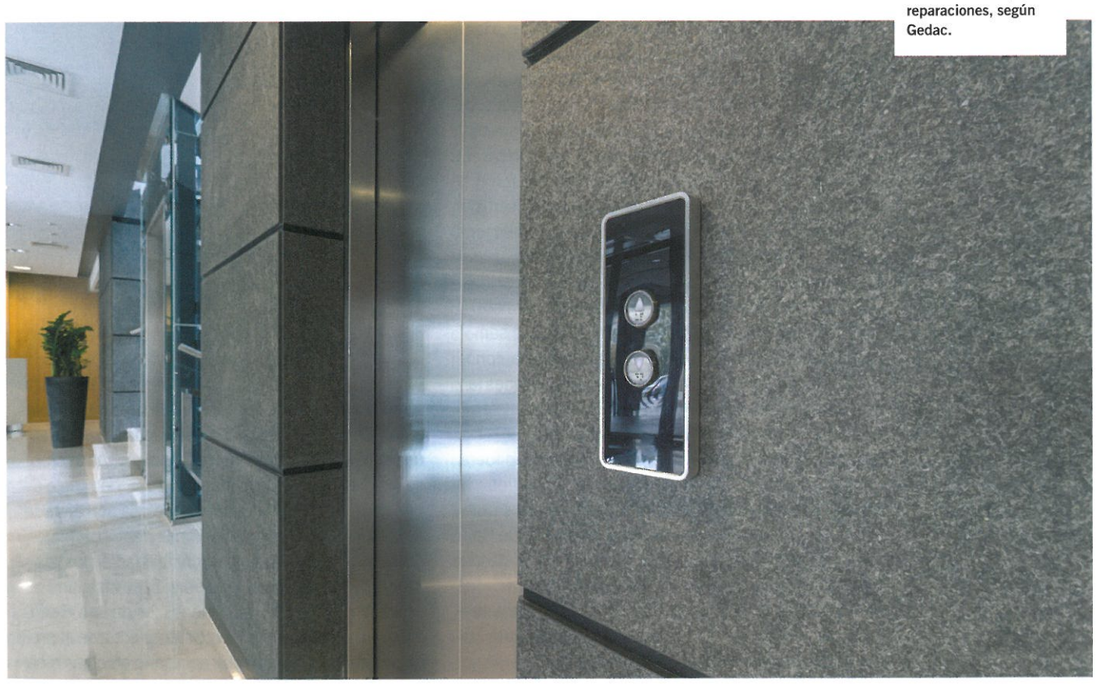
En este sentido, Jorge Viloria, de Aecae, coincide en señalar que nos falta experiencia en exportación y a nivel general imagen de marca: "Sin caer en tópicos tenemos que mejorar la percepción, ya que aún cuesta asumir que el 'Made in Spain' es sinónimo de calidad y tecnología". Y sin embargo lo es; para Viloria los productos y servicios ofrecidos por el sector ha llevado a una reducción muy importante del volumen de negocio en los cinco últimos años". Las complicaciones que deben sortear las empresas para dar salida y solución a la instalación de nuevos ascensores en edificios existentes por las diferentes normativas que a nivel estatal, autonómico y local -en algunas ocasiones incluso contradictorias-, "que ponen todo tipo de trabas técnicas y normativas para la ubicación de los ascensores, fundamentalmente en su instalación en patios comunitarios, huecos de escalera, recintos exteriores de fachada, etc.", es otro de los obstáculos que está dificultando el desarrollo del sector, según alertan desde Gedac. En la misma línea se manifiesta José Manuel Rodríguez, de Feeda, al apuntar que la diferente regulación en materia de ascensores provoca para las empresas que operan en más de una comunidad autónoma el que "a veces se deban sal-

España cuenta en la actualidad con un parque de ascensores superior al millón de unidades, siendo el más numeroso del mundo.

sin duda uno de los puntos fuertes del sector de elevación en España es "la excelente relación calidad-precio y sobre todo la flexibilidad para fabricar a medida en un plazo corto y con un excelente servicio posventa". De hecho, en opinión de Aecae, las empresas españolas están en el más alto nivel: "Nuestras empresas están a la vanguardia en muchos aspectos y su capacidad productiva es enorme".

Pero lo cierto es que la salida al mercado exterior no viene a solucionar los problemas de todas las empresas del sector. En esta línea se enmarca la opinión de Andrés López Morer, asesor de la Federación Española de asociaciones de pequeñas y medianas empresas de ascensoristas (Fepyma), quien subraya que "el principal reto de las pymes es que la Administración las considere como un real contrapeso para que el sector esté menos dirigido por las grandes empresas". En opinión de Fepyma, los principales escollos a los que las pymes del sector deben enfrentarse es "a un excesivo desarrollo normativo y a un oligopolio de las grandes compañías, ya que menos del 1% de las empresas acaparan el 75% del mercado".

Rehabilitación, más que una necesidad sectorial

Además de la exportación, parece evidente que otra de las salidas que dispone el sector de elevación para hacer frente a la situación actual es la potenciación del mercado de los edificios existentes: la rehabilitación. De hecho, como afirma Juan Carlos Fernández, de Gedac, "se barajan cifras que se aproximan a un aumento anual del 8% en este segmento al que han acudido casi con seguridad todas las empresas fabricantes e instaladoras". No en vano, además de las edificaciones que no cuentan directamente con este tipo de instalaciones, hay que tener en cuenta que

El periodo de recesión también ha repercutido en una reducción del mantenimiento y las reparaciones, según Gedac.