

La profesion de la cerrajería tiende a convertirse en profesionales de la seguridad

La inclusión de la electrónica en la vida moderna está haciendo que profesiones artesanas como la de los cerrajeros estén cambiando a otro nivel más específico y cada vez más orientado a la domótica con la entrada de cerraduras de seguridad electrónicas

El comercio del cerrajero ha cambiado enormemente en los últimos treinta años. La innovación tecnológica y las nuevas estructuras comerciales han significado que los cerrajeros hayan tenido que cambiar sus caminos. "Actualmente hay menos cerrajeros en los negocios", dice Jorge R., cerrajero en www.cerrajerosmalaga24horas.net y cuya familia todavía dirige un negocio de cerrajería. "Hay más necesidad de seguridad, pero no más necesidad de cerrajeros". El negocio se encuentra en una encrucijada, dice, quizás se necesite un nuevo término, como 'Profesional de la seguridad', para dejar en claro que "ya no somos especialistas en mecánica, sino que ofrecemos una amplia gama de soluciones, tanto mecánicas como electrónicas".

Jorge habla de lo que está pasando en Málaga, a su vez, David L., un cerrajero practicante en www.cerrajerosengranada.es, dice que también en Granada el negocio ha cambiado drásticamente. "Los cerrajeros deben aprender más sobre electrónica", dice, "si no presentan soluciones electrónicas para los clientes, es muy simple: los perderán".

Pero no es fácil hacer la transición: Pedro G., CEO de www.cerrajerosvalladolid.es, que es el producto de una fusión entre cerrajeros y compañías de seguridad, dice que algunos de los cerrajeros más viejos de su empresa "todavía prefieren hacer cerraduras analógicas. Pero los jóvenes tienen una actitud diferente". Como resultado, su compañía ha comenzado a capacitar a su personal para manejar tanto cerraduras analógicas como con componentes electrónicos: "Pusimos mucho esfuerzo en eso", dice el empresario vallisoletano. "Es demasiado caro enviar dos personas. Si hay un fallo en el sistema de un cliente, queremos poder enviar a una persona para que verifique tanto el bloqueo como el sistema de control de acceso".

Pero, para el cerrajero tradicional, como José Manuel R. los integrantes de www.cerrajerossalamanca.com, las dificultades comerciales son considerables; a las cerraduras baratas a través de Internet y a los cerrajeros no cualificados que no atienden a aperturas sin rotura y que solo rompiendo la cerradura hacen el trabajo; se añaden que las cerraduras se venden en las tiendas para que las instale uno mismo, e incluso aun llamando a un cerrajero que realiza la instalación, no hay ganancias en el producto.

Aunque todo ese cambio no se dará hasta un futuro. "No será fácil, al menos en otras ciudades o pueblos. Aquí, tanto los usuarios finales como los cerrajeros no quieren problemas y prefieren la confianza de los sistemas de bloqueo mecánico. Además, los cerrajeros obtienen excelentes rendimientos de la venta e instalación de cerraduras mecánicas tradicionales. El futuro es electrónico, eso está muy claro, pero también el futuro requiere márgenes más bajos y alta competitividad, calidad de servicio y precios competitivos. Los cerrajeros deben buscar la rentabilidad en los contratos de

servicio, reduciendo el margen de ventas a cambio de ingresos recurrentes", augura José Manuel.

A diferencia de otros lugares, no faltan cerrajeros en Málaga o Granada: "Hace cinco años, había 50 cerrajeros en la zona, ahora hay unos 220", dice Jorge. "Eso se debe principalmente a que los trabajadores de la construcción despedidos como resultado de la crisis financiera de 2008 han ingresado al mercado sin calificaciones".

"Es una manera de salir del agujero", indica David, muchos albañiles ahora te abren puertas analógicas, pero en cuanto se encuentran con una con algún componente electrónico, o la desguazan o no pueden hacer nada y eso conlleva más problemas para el cliente.

Datos de contacto:

Cerrajería Málaga

<https://www.cerrajerosmurcia.org/>

625873014

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>