

Los motores para la automatización de portones –y aberturas en general- tuvieron en el uso de los microprocesadores el salto cualitativo más importante de los últimos años. Su uso multiplicó las posibilidades y ayudó a incrementar las prestaciones del automatismo que, en los próximos años, difícilmente podrá disociarse de la abertura en sí misma.

Automatismos para portones

Carlos Laruccia

Director de
NYKEN Argentina S.A.



En los últimos 10 años encontramos importantes evoluciones en el mercado de las automatizaciones. Si tomamos un automatismo y lo dividimos en dos, por un lado, su comando electrónico y por el otro lado su motorreductor, el mayor desarrollo se ha dado en la primera de esas particiones.

El uso de microprocesadores en las placas de comandos, en reemplazo de elementos discretos, aporta mayor versatilidad, lo cual permite la posibilidad del manejo de las velocidades del motor y almacenamiento de datos en el caso del control remoto.

Con relación a los motorreductores, tal vez el uso de motores de 24V sea un paso adelante, aunque aún incipiente en nuestro país, ya que cuesta desplazar a los "nobles" motores 220 V fase partida, debido a la sencillez y confiabilidad que ofrece el motor trifásico.

En cuanto a desarrollo y diseño del automatismo como pieza integral, podemos decir que Italia es el país en donde hay mayor inversión. Ese mercado supo tener casi 50 empresas fabricantes de automatismos entre los años '70 y '80, número que se redujo significativamente en los últimos años, ya que se produjo un gran número de fusiones.

Ahora bien, este desarrollo en el Viejo Continente muchas veces no alcanza a nuestro mercado, ya que la necesidad de consumo en Latinoamérica es bastante distinta a la europea, donde cierta cantidad de desarrollos resultan superfluos o, a lo sumo, están destinados a un nicho de mercado específico, como es el caso de los equipos oleodinámicos (*término que refiere a la utilización de potencia hidráulica, conocida también como oleohidráulica*),

donde el simple cambio de un Oring, por la sola circunstancia de ser algo poco común, puede transformarse en una reparación costosa.

El mercado latinoamericano

En Latinoamérica, muchas veces se llega a prescindir de tecnologías de punta en pos de un abaratamiento de costos, bordeando a veces límites peligrosos desde el punto de vista técnico y comercial. En referencia específicamente al mercado argentino, a diferencia del brasileño donde existen empresas fabricantes que son las "preferidas" de los usuarios e instaladores, aquí los fabricantes nacionales se mezclan con importadores de productos brasileños, chinos, italianos con electrónica nacional, otros que importan las carcasas y colocan



"En el mercado de automatismos, la necesidad de consumo en Latinoamérica es bastante distinta a la europea, donde cierta cantidad de desarrollos resultan superfluos o, a lo sumo, están destinados a un nicho o sector de mercado específico"

engranajes, equipos "italianos" salientes de puertos chinos, etc. En otras palabras, existe una oferta tan heterogénea que muchas veces no se sabe que es lo que se está comprando realmente.

El instalador debe conocer fehacientemente el origen de los productos, su composición interior (metal, plástico, etc.) y la posibilidad futura de reposición de partes. Esta información es conveniente, asimismo, que la difunda entre sus clientes, ya que el asesoramiento es la primera parte de un buen servicio.

Un tema a tener en cuenta, y que conspira con el desarrollo de los automatismos, es el atraso en el desarrollo de las aberturas y su sector: ni fabricantes, ni comerciantes del rubro consideran al automatismo como un elemento fundamental, y en un futuro cercano indivisible, tampoco lo harán con respecto al portón. A tal punto sucede esto que los portones más vendidos son los de apertura, debido a su económico valor, sin tomar en cuenta la imposibilidad que tienen de automatizar.

Muchas de estas cosas suceden por la falta de información al usuario final. Sería bueno considerar a Internet como el medio ideal para la difusión de estos temas a través de las Web de los instaladores.

Futuro promisorio

No obstante, el futuro del mercado de los automatismos es promisorio, teniendo en cuenta el constante aumento de las nuevas construcciones y restauraciones o puestas en valor, el aumento del parque automotor, la incorporación de tecnologías en los hogares y el aún bajo porcentaje de portones automatizados en relación a aquellos ya instalados.

Depende de nosotros, los actores de este rubro, generar condiciones más cercanas con los potenciales usuarios, que muchas veces aprecian las bondades de contar con una abertura automática, pero no cuentan con la información adecuada a la hora de adquirirla. Estar en ese momento clave, generaría un incremento importante en el negocio ■