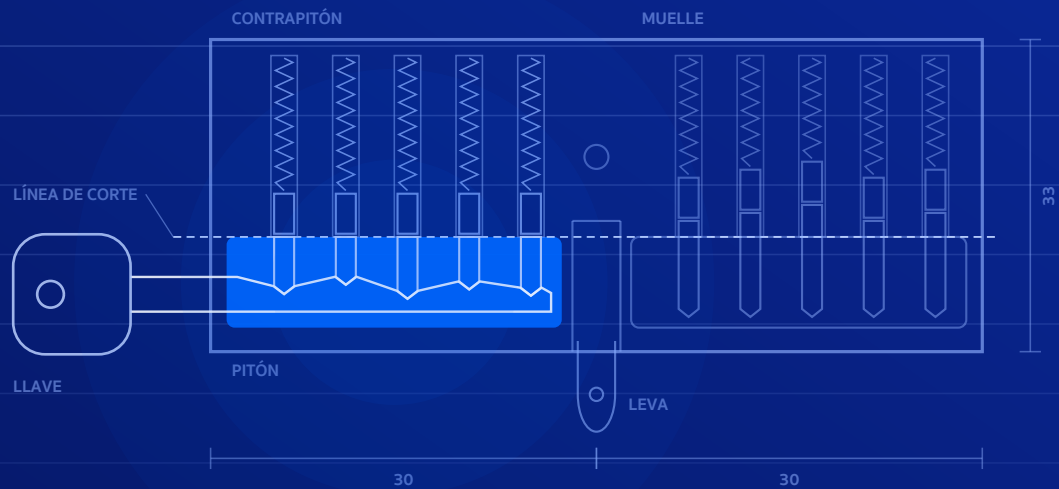




DUE DILIGENCE EN 24H | NEGOCIOS ABURRIDOS 05

CERRAJERÍA DE SERVICIO

Todos necesitamos un cerrajero alguna vez, pero no hay ley, carné ni contrato que ate al cliente. Lo único que se compra son los contratos con comunidades y empresas

EN TRES CIFRAS

65%

de los trabajos los hacen abrepuertas, según los cerrajeros



400 €

cobran algunas urgencias por abrir una puerta en 10 minutos



4x EBITDA

pagan en Reino Unido por cerrajerías pequeñas



RESUMEN: UN OFICIO QUE TODOS NECESITAMOS Y QUE YO NO COMPRARÍA TAL COMO ESTÁ



MI VEREDICTO

Todos necesitamos un cerrajero alguna vez, pero ninguna ley obliga a contratarlo, no hace falta carné y el cliente llega una sola vez.

Si mañana tuviera que comprar una pyme, solo miraría cerrajerías que vendan al menos el 40% a comunidades, empresas y aseguradoras.



LO BUENO

- **Todos lo necesitan.** En 2025 hubo 74.353 robos con fuerza en viviendas, y muchos acababan en un bombín nuevo¹.
- **El reparador escasea.** Las aseguradoras reparan el 53% de los siniestros de hogar y ya les cuesta encontrar profesionales².
- **Hay comprador para la buena.** Croma paga 4,3 veces el EBITDA, lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones. Compra en Reino Unido cerrajerías que venden a empresas³.



LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **No hay foso.** Sin carné, el 65% de los trabajos los acaban haciendo abrepuertas⁴.
- **La fama pesa.** La OCU denuncia urgencias de más de 400 euros por abrir una puerta en diez minutos⁵.
- **El aviso es de otros.** Google no admite anuncios de cerrajeros, y aseguradoras y alarmas mandan a los suyos^{6,7}.

FUENTES

¹ Ministerio del Interior, Balance de Criminalidad del cuarto trimestre de 2025. estadisticasdecriminalidad.ses.mir.es

² Roams, siniestros de hogar y falta de reparadores, con datos de UNESPA e ICEA, 2026. roams.es

³ AJ Bell, Croma compra TLS Security Systems, enero de 2026. ajbell.co.uk

⁴ Interempresas, entrevista al presidente de UCES, Unión de Cerrajeros de Seguridad, julio de 2026. Dato de la asociación. interempresas.net

⁵ OCU, nota de prensa sobre cerrajeros de urgencia en Cataluña, marzo de 2025. ocu.org

⁶ Google Ads, política de servicios locales restringidos, consultada en octubre de 2026. support.google.com

⁷ Mapfre, cobertura de cerrajería del seguro de hogar, consultada en octubre de 2026. mapfre.es

65%

de los trabajos de cerrajería los hacen **abrepuertas**, según la asociación UCES⁴.

400 €

cobran algunas urgencias de internet por abrir una puerta: **cuatro veces el precio medio**⁵.

80,8%

de las viviendas tiene seguro de hogar: **21,9 millones**⁸.

1,02

personas por empresa en el código del INE donde vive la reparación de cerraduras y llaves⁹.

10%

de EBITDA en una cerrajería con tienda y **cuatro técnicos**, en una cuenta mía.

4,3x EBITDA

pagó Croma en 2026 por TLS, una cerrajería británica de **940.000 libras**³.

12/25

La nota: 12 sobre 25. Cinco criterios del 1 al 5, al final del informe.

FUENTES

³ AJ Bell, Croma compra TLS Security Systems, enero de 2026. ajbell.co.uk

⁴ Interempresas, entrevista al presidente de UCES, Unión de Cerrajeros de Seguridad, julio de 2026. Dato de la asociación. interempresas.net

⁵ OCU, nota de prensa sobre cerrajeros de urgencia en Cataluña, marzo de 2025. ocu.org

⁸ Roams, Memoria Social del Seguro 2025 de UNESPA, junio de 2026. roams.es

⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas, servicios, 2024. CNAE 9529 y 8020. ine.es

LAS RESPUESTAS, SECCIÓN A SECCIÓN

1

¿QUÉ SE VENDE Y QUÉ PROBLEMA RESUELVE?

Abrir una puerta cuesta de 80 a 220 euros y ninguna ley obliga a llamar a un cerrajero

PÁGINA
05

2

¿CÓMO FUNCIONA EL MERCADO?

Ocho de cada diez viviendas tienen seguro y es la aseguradora quien elige al cerrajero

PÁGINA
10

3

¿CUÁNTO GANA Y CUÁNTA CAJA DEJA?

Una cerrajería con cuatro técnicos gana un 10% si cada uno hace cuatro trabajos al día

PÁGINA
15

4

¿QUÉ LA PROTEGE?

Para ser cerrajero no hace falta carné y el 65% de los trabajos los hacen abrepuestas

PÁGINA
20

5

¿QUÉ LE IMPIDE CRECER?

Una guardia de 24 horas pide cinco técnicos, y casi todas las cerrajerías son una persona

PÁGINA
22

6

¿QUIÉN LO HA HECHO BIEN?

Salto nació en Oiartzun en 2001 con 10 personas y hoy factura más de 460 millones

PÁGINA
24

7

¿QUIÉN COMPRA, QUIÉN VENDE Y A CUÁNTO?

En Reino Unido se pagan cerrajerías a unas 4 veces el EBITDA, y en España no compra nadie

PÁGINA
26

8

¿QUÉ PUEDE SALIR MAL Y QUÉ PEDIRÍAS?

Si fuera a comprar una cerrajería, lo primero que pediría es de dónde vienen los clientes

PÁGINA
29

9

¿DÓNDE METE DINERO LA IA?

Qué haría con la IA: no perder una llamada y dar precio cerrado por foto

PÁGINA
31

ABRIR UNA PUERTA CUESTA DE 80 A 220 EUROS Y NINGUNA LEY OBLIGA A LLAMAR A UN CERRAJERO

Godot13 | CC BY-SA 4.0

EN CORTO

- 1 Abrir de portazo cuesta de 80 a 100 euros, y con la llave echada, de 150 a 220¹¹.
- 2 Ninguna ley obliga a llamar a un cerrajero, y para serlo no hace falta carné⁴.
- 3 Lo que se repite está en comunidades, empresas y aseguradoras: amaestramientos, control de accesos y avisos^{12,7}.

Nadie llama a un cerrajero por gusto. Lo llama porque se ha quedado en la calle, porque le han robado o porque se ha mudado y no sabe quién tiene llaves.

Ninguna ley obliga a contratarlo. La única norma del oficio es la Ley de Seguridad Ciudadana: la cerrajería de seguridad tiene que llevar un libro registro¹³.



Ninguna ley obliga a contratarlo.

No llevarlo es una infracción grave, con multas de 601 a 30.000 euros¹³. Para todo lo demás, no hace falta carné ni título⁴.

PARA QUÉ SIRVE UN CERRAJERO

Sirve para entrar cuando no puedes y para que no entre quien no debe. En 2025 hubo 74.353 robos con fuerza en domicilios, un 8,3% menos que en 2024¹.

FUENTES

1 Ministerio del Interior, Balance de Criminalidad del cuarto trimestre de 2025. estadisticasdecriminalidad.ses.mir.es

4 Interempresas, entrevista al presidente de UCES, Unión de Cerrajeros de Seguridad, julio de 2026. Dato de la asociación. interempresas.net

7 Mapfre, cobertura de cerrajería del seguro de hogar, consultada en octubre de 2026. mapfre.es

10 Foto: Godot13, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

11 Cronoshare, precios de cerrajería en España, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. cronoshare.com

12 Habitissimo, precio del amaestramiento de llaves, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. habitissimo.es

13 BOE, Ley Orgánica 4/2015 de protección de la seguridad ciudadana, artículos 25 y 39. boe.es

Muchos robos, llaves perdidas y mudanzas acaban en un bombín nuevo. La asociación UCES calcula que el 80% de las cerraduras del país está obsoleto¹⁴.

QUÉ TIPOS HAY

Seis trabajos, de la urgencia de una noche al contrato que se repite cada año.



Arkalonso | CC BY-SA 4.0

Apertura urgente

La puerta se cierra de golpe o se pierde la llave. Abrir de portazo lleva de 10 a 30 minutos¹¹.

PORTAZO

80 a 100 €

LLAVE ECHADA

150 a 220 €



VSchagow | CC BY-SA 4.0

Bombín y escudo

El bombín es el cilindro donde entra la llave. El escudo lo protege de que lo arranquen o lo partan¹⁶.

BOMBÍN MEDIO

40 a 90 €

CAMBIO, MEDIA

220 €



Frank C. Müller | CC BY-SA 3.0

Cerradura y puerta

La cerradura de embutir es la que cierra. Una puerta blindada cuesta 850 euros de media; una acorazada, de 1.500 a 2.500^{18,19}.

BLINDADA

850 €

ACORAZADA

desde 1.500 €

FUENTES

¹¹ Cronoshare, precios de cerrajería en España, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. cronoshare.com

¹⁴ Interempresas, XXXV Mesa de Cerrajería, junio de 2026. Testimonios del sector. interempresas.net

¹⁵ Foto: Arkalonso, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

¹⁶ Selectra, precio de un bombín según su protección, julio de 2026. Dato de un comparador que vende alarmas. selectra.es

¹⁷ Foto: VSchagow, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

¹⁸ Habitissimo, precio de poner una puerta blindada, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. habitissimo.es

¹⁹ Habitissimo, precios de puertas, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. habitissimo.es

²⁰ Foto: Frank C. Müller, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org



Cory Doctorow | CC BY-SA 2.0

Cajas fuertes

Se instalan, se abren cuando se olvida la combinación y se fuerzan en bancos y herencias¹¹.

ABRIR UNA BÁSICA CLIENTES
120 a 400 € **casas y bancos**



Alejandro Navarro López | CC0

Amaestramiento

Una llave abre varias puertas y cada vecino solo la suya. Con llave patentada, las copias solo salen con tarjeta^{12,22}.

PRECIO MEDIO COPIAS
150 € **con tarjeta**



Nuki Smart Lock | CC BY 2.0

Accesos y cerradura conectada

La puerta se abre con el móvil, un código o una tarjeta. La usa el 8,6% de los hogares, según quien vende alarmas^{24,25}.

HOGARES ALARMAS
8,6% **3,62 millones**

Casi todos los precios salen de plataformas que venden contactos a profesionales y de un comparador de alarmas^{11,16}. Son orientativos, y lo digo porque pesan en la cuenta.

DE QUÉ ESTÁ HECHO Y QUÉ FALLA

Lo que falla casi nunca es la puerta: es el bombín. Un bombín básico se abre sin dejar marcas, y uno de gama media ya resiste golpes, gonzúa y taladro¹⁶.

Pieza	Para qué sirve	Coste del material
Bombín básico	Cilindro estándar, sin protección	15 a 30 €
Bombín antibumping	Resiste golpes, gonzúa y taladro	40 a 90 €
Bombín de alta seguridad	Añade protección contra la extracción	90 a 150 €
Bombín patentado	Llave que no se copia sin tarjeta	150 a 300 €
Cerradura de 4 o 5 puntos	Cierra la puerta blindada por varios lados	150 a 300 €

Precios de 2026 de un comparador que vende alarmas y de una plataforma de reparaciones^{16,11}. Un cambio de gama media con mano de obra sale de 150 a 400 euros¹⁶.

FUENTES

- ¹¹ Cronoshare, precios de cerrajería en España, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. cronoshare.com
- ¹² Habitissimo, precio del amaestramiento de llaves, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. habitissimo.es
- ¹⁶ Selectra, precio de un bombín según su protección, julio de 2026. Dato de un comparador que vende alarmas. selectra.es
- ²¹ Foto: Cory Doctorow, CC BY-SA 2.0, vía Wikimedia Commons, recortada. commons.wikimedia.org
- ²² Interempresas, campaña de cilindros patentados de Tesa Assa Abloy. Dato del fabricante. interempresas.net
- ²³ Foto: Alejandro Navarro López, CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- ²⁴ Escudo Digital, Observatorio de Securitas Direct, septiembre de 2025. Dato del vendedor. escudodigital.com
- ²⁵ Roams, Movistar Prosegur Alarmas y el mercado de alarmas, octubre de 2026. Datos de las empresas. roams.es
- ²⁶ Foto: Nuki Smart Lock, CC BY 2.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

QUÉ HACE LA EMPRESA EN EL DÍA A DÍA

Una cerrajería con tienda hace cuatro cosas distintas, y solo una se repite sola.



Urgencias

Aperturas de día, de noche y en festivos. La tarifa nocturna va de las 22 a las 6 horas⁵.



Cambio y refuerzo

Bombines, escudos y cerraduras después de una mudanza, un robo o una llave perdida¹¹.



Comunidades y empresas

Amaestramientos, portales, garajes y control de accesos. Es el trabajo que se repite¹².



Cajas fuertes

Instalarlas, abrirlas y repararlas, en casas, comercios y bancos¹¹.

LO QUE EMPUJA LA DEMANDA

No hay norma nueva que traiga negocio. Lo que hay es un certificado profesional en tramitación, con tres estándares publicados en 2025 y sin fecha⁴.

Los cerrajeros piden un Plan Renove de cerraduras para cambiar las obsoletas. Hoy no existe¹⁴. Lo que sí empuja es el miedo: al robo, a la ocupación y a quedarse en la calle.

QUIÉN PAGA Y CUÁNTO

Cliente	Qué exige	Cómo contrata	Precio de referencia
Particular	Entrar ya, a cualquier hora	Llama al primero que encuentra	80 a 220 € por abrir ¹¹
Aseguradora	Abrir y cambiar tras robo o pérdida de llaves	Red propia de cerrajeros, 24 horas	Hasta 600 € por siniestro en Mapfre ⁷
Comunidad	Portal, garaje y llaves controladas	La propone el administrador de fincas	Amaestramiento, 150 € de media ¹²
Ayuntamiento	Mantener los edificios municipales	Licitación por lotes de varios años	Lepe: 45.000 € hasta 2029 ²⁷

FUENTES

⁴ Interempresas, entrevista al presidente de UCES, Unión de Cerrajeros de Seguridad, julio de 2026. Dato de la asociación. interempresas.net

⁵ OCU, nota de prensa sobre cerrajeros de urgencia en Cataluña, marzo de 2025. ocu.org

⁷ Mapfre, cobertura de cerrajería del seguro de hogar, consultada en octubre de 2026. mapfre.es

¹¹ Cronoshare, precios de cerrajería en España, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. cronoshare.com

¹² Habitissimo, precio del amaestramiento de llaves, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. habitissimo.es

¹⁴ Interempresas, XXXV Mesa de Cerrajería, junio de 2026. Testimonios del sector. interempresas.net

²⁷ Gobierno Contratación, mantenimiento de carpintería, cerrajería y vidrios del Ayuntamiento de Lepe, 2026. contratos.gobierno.es

Lepe licitó en 2026 la cerrajería de sus edificios hasta 2029. Se la llevó una empresa de carpintería metálica, que es como funciona media estadística del sector²⁷.



Gráfico. Lo que cuesta abrir una puerta en España, según la fuente, en euros de 2025 y 2026^{4,11,28,5}.

La OCU, la Organización de Consumidores y Usuarios, ha visto cobrar más de 400 euros por abrir una puerta en diez minutos. Es cuatro veces el precio medio⁵.

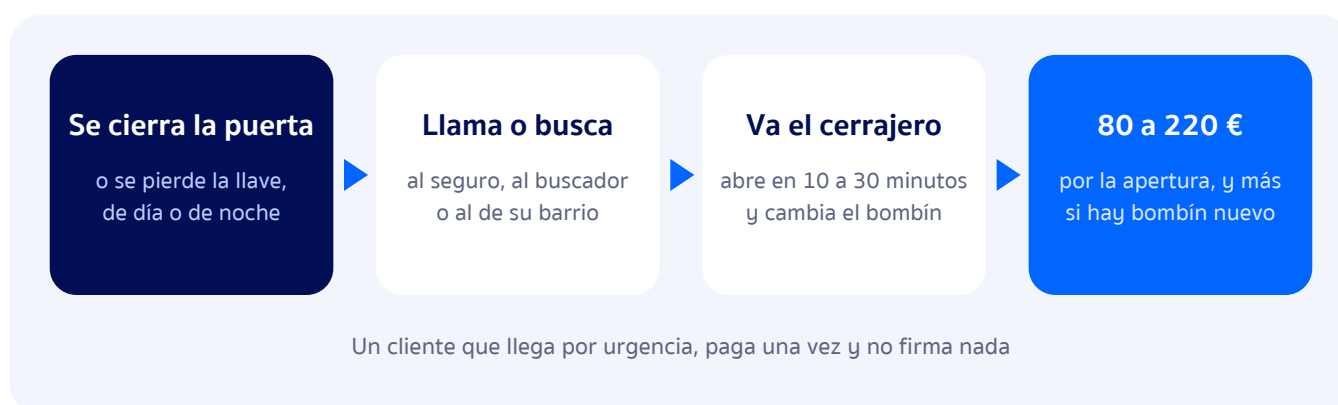


Gráfico. Cómo entra el dinero en una cerrajería de urgencias¹¹.

Para el que compra, la pregunta es qué parte llega sola cada mes y qué parte hay que salir a buscar cada noche.

FUENTES

⁴ Interempresas, entrevista al presidente de UCES, Unión de Cerrajeros de Seguridad, julio de 2026. Dato de la asociación. interempresas.net

⁵ OCU, nota de prensa sobre cerrajeros de urgencia en Cataluña, marzo de 2025. ocu.org

¹¹ Cronoshare, precios de cerrajería en España, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. cronoshare.com

²⁷ Gobierno Contratación, mantenimiento de carpintería, cerrajería y vidrios del Ayuntamiento de Lepe, 2026. contratos.gobierno.es

²⁸ El Español, un cerrajero sobre lo que cobra por abrir una puerta, marzo de 2026. elespanol.com

OCHO DE CADA DIEZ VIVIENDAS TIENEN SEGURO Y ES LA ASEGURADORA QUIEN ELIGE AL CERRAJERO

EN CORTO

- 1 El 80,8% de las viviendas tiene seguro, y la aseguradora manda a su propio cerrajero^{8,7}.
- 2 Las alarmas facturan 2.130 millones con un 16,7% de excedente, casi cuatro veces lo que factura la reparación de cerraduras y llaves⁹.
- 3 Ni el INE separa la cerrajería: vive repartida en varios códigos, con talleres de una persona^{9,29}.

QUIÉN HACE QUÉ

La cadena tiene cinco eslabones. El cerrajero está en medio, y el cliente casi siempre se lo trae otro.



Gráfico. Cadena de valor de la cerrajería. Excedente bruto de explotación sobre ventas de cada código del INE en 2024 y margen habitual de quien repara para aseguradoras^{30,31,9,32}.

FUENTES

- 7 Mapfre, cobertura de cerrajería del seguro de hogar, consultada en octubre de 2026. mapfre.es
- 8 Roams, Memoria Social del Seguro 2025 de UNESPA, junio de 2026. roams.es
- 9 INE, Estadística Estructural de Empresas, servicios, 2024. CNAE 9529 y 8020. ine.es
- 29 INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, 2024. CNAE 4332. ine.es
- 30 INE, Estadística Estructural de Empresas, industria, 2024. CNAE 2572. ine.es
- 31 INE, Estadística Estructural de Empresas, comercio, 2024. CNAE 4674. ine.es
- 32 Merca2, empresas de reparación para aseguradoras y compra de Multiasistencia, junio de 2019. merca2.es

LA CADENA, ESLABÓN A ESLABÓN

1



ItalianLocksmith | CC BY-SA 3.0

Fabricantes

Tesa y Mul-T-Lock son de Assa Abloy, que gana un 14,5% en Europa³³. Lince y Ezcurra son españolas, y no he visto sus cuentas en prensa. Fabricar cerraduras y herrajes facturó 1.118 millones en 2024³⁰.

VENTAS 2024

1.118 M€

EXCEDENTE

11,7%

2



Schumi4ever | CC BY-SA 4.0

Distribuidores y almacenes

Venden bombines, llaves en bruto y máquinas al cerrajero. Group SIME compró en 2025 Mundollave, el principal distribuidor de llaves de Madrid³⁵.

EXCEDENTE MAYORISTA

6,7%

ÚLTIMA COMPRA

2025

3



Celeda | CC BY-SA 4.0

Cerrajería de servicio

Abre, cambia e instala. En reparación de efectos personales, el código donde vive el duplicado de llaves, hay 12.071 empresas⁹.

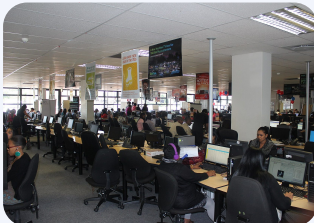
EMPRESAS

12.071

PERSONAS POR EMPRESA

1,02

4



Singhira | CC BY-SA 4.0

Aseguradoras y redes

El 80,8% de las viviendas tiene seguro⁸, y el 53% de los siniestros de hogar se arregla con la red de la aseguradora². Quien repara para ellas habla de un 25% de margen³².

VIVIENDAS ASEGURADAS

80,8%

MARGEN REPARADOR

25%

FUENTES

² Roams, siniestros de hogar y falta de reparadores, con datos de UNESPA e ICEA, 2026. roams.es

⁸ Roams, Memoria Social del Seguro 2025 de UNESPA, junio de 2026. roams.es

⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas, servicios, 2024. CNAE 9529 y 8020. ine.es

³⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, industria, 2024. CNAE 2572. ine.es

³² Merca2, empresas de reparación para aseguradoras y compra de Multiasistencia, junio de 2019. merca2.es

³³ Assa Abloy, informe anual de 2025. assaabloy.com

³⁴ Foto: ItalianLocksmith, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons, recortada. commons.wikimedia.org

³⁵ Interempresas, Group SIME y la compra de Mundollave, octubre de 2025. interempresas.net

³⁶ Foto: Schumi4ever, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

³⁷ Foto: Celeda, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

³⁸ Foto: Singhira, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

5



Jernej Furman | CC BY 2.0

Buscador, plataformas y alarmas

Google no admite anuncios de cerrajeros en España desde noviembre de 2024^{6,14}. Las alarmas suman 3,62 millones de conexiones y ya regalan aperturas^{25,14}.

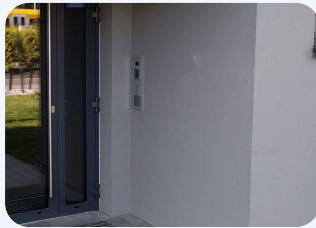
ANUNCIOS EN GOOGLE

0

ALARMAS

3,62 M

6



Mateusz Konieczny | CC0

Clientes

Particulares, comunidades, empresas y bancos. Hay más de un millón de comunidades de propietarios⁴⁰ y 74.353 robos con fuerza en viviendas en 2025¹.

COMUNIDADES

+1 millón

ROBOS 2025

74.353

DÓNDE SE QUEDA EL BENEFICIO

El beneficio grande está en quien vende la alarma. Los servicios de sistemas de seguridad facturaron 2.130 millones en 2024, con un 16,7% de excedente bruto⁹.



Gráfico. Reparto del beneficio por código del INE en 2024. Cuenta propia, aproximada: la reparación incluye al zapatero y el excedente incluye el sueldo de los dueños^{30,9}.

El 22,3% del taller engaña. Ese excedente incluye el sueldo de los dueños y de sus familiares, que no cobran nómina⁹.

FUENTES

- Ministerio del Interior, Balance de Criminalidad del cuarto trimestre de 2025. estadisticasdecriminalidad.ses.mir.es
- Google Ads, política de servicios locales restringidos, consultada en octubre de 2026. support.google.com
- INE, Estadística Estructural de Empresas, servicios, 2024. CNAE 9529 y 8020. ine.es
- Interempresas, XXXV Mesa de Cerrajería, junio de 2026. Testimonios del sector. interempresas.net
- Roams, Movistar Prosegur Alarmas y el mercado de alarmas, octubre de 2026. Datos de las empresas. roams.es
- INE, Estadística Estructural de Empresas, industria, 2024. CNAE 2572. ine.es
- Foto: Jernej Furman, CC BY 2.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- Colegio de Administradores de Fincas de Madrid, nota de prensa, abril de 2020. cafmadrid.es
- Foto: Mateusz Konieczny, CC0, vía Wikimedia Commons, recortada. commons.wikimedia.org

Hay 7.651 personas sin nómina en ese código. Toca a unos 17.000 euros de excedente cada una, en una cuenta mía⁹.



Toca a unos 17.000 euros de excedente cada una, en una cuenta mía.

CUÁNTO MUEVE

No hay una cifra del mercado de la cerrajería de servicio. Ni el INE ni las asociaciones la publican. El cerrajero vive en cuatro cajas distintas, y ninguna es solo suya.

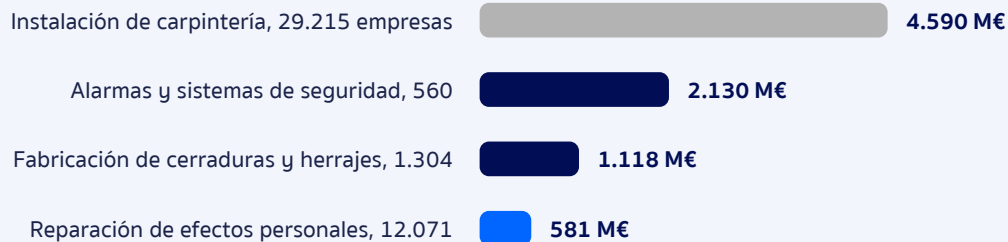
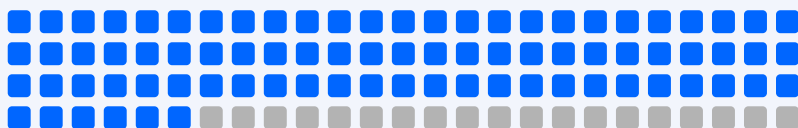


Gráfico. Ventas en España en 2024 de los códigos del INE donde aparece la cerrajería, en millones de euros (M€), con su número de empresas. No se suman: un código mete al que pone ventanas, y otro, al zapatero que copia llaves^{29,9,30}.

MOTORES DE DEMANDA

El primero es el robo: 74.353 robos con fuerza en domicilios en 2025¹. El segundo, el seguro: hay 21,9 millones de viviendas aseguradas⁸.



8 DE CADA 10

viviendas tienen seguro, y la aseguradora manda su cerrajero

Gráfico. De cada 100 viviendas en España, cuántas tienen seguro de hogar en 2025⁸.

FUENTES

¹ Ministerio del Interior, Balance de Criminalidad del cuarto trimestre de 2025. estadisticasdecriminalidad.ses.mir.es

⁸ Roams, Memoria Social del Seguro 2025 de UNESPA, junio de 2026. roams.es

⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas, servicios, 2024. CNAE 9529 y 8020. ine.es

²⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, 2024. CNAE 4332. ine.es

³⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, industria, 2024. CNAE 2572. ine.es

El tercero es la alarma con cerradura. Movistar Prosegur Alarmas acaba de lanzar una que avisa a la central si alguien fuerza la puerta²⁵.

QUIÉN SE REPARTE EL PASTEL

En fabricación manda Assa Abloy, dueña de Tesa y de Mul-T-Lock^{33,42}. En el servicio no manda nadie: no hay grandes, solo redes de aseguradoras.

Grupo	Qué hace	Ventas	Margen
Assa Abloy, 2025	Cerraduras y accesos en todo el mundo	152.409 M de coronas suecas	16,2% de EBIT ³³
Salto Systems, 2026	Control de accesos, desde Oiartzun	Más de 460 M€	Unos 95 M€ de EBITDA ^{43,44}
HomeServe España, 2017	Red de reparaciones para aseguradoras	154 M€	Sin dato ⁴⁵
Tesa, 2006, último público	Cilindros y cerraduras	100 M€	7 M€ de beneficio operativo ⁴⁶
Croma, Reino Unido, 2025	Cerrajerías y sistemas de seguridad	9,6 M£	12,1% de EBITDA ⁴⁷

La tabla junta años y países distintos. Sirve para ver tamaños, no para comparar al euro. El EBIT es lo que gana el negocio después de amortizar, antes de intereses e impuestos.

PYMES QUE SE PUEDEN COMPRAR

En el grupo de acabado de edificios hay 74.450 empresas, y el 97,2% tiene menos de 10 asalariados⁴⁸. Con 10 o más quedan 2.075, pero el grupo mezcla carpinteros, pintores y cerrajeros⁴⁸.

Cerrajerías de servicio con estructura para comprar hay muy pocas. La mayoría son su dueño y una furgoneta.

FUENTES

²⁵ Roams, Movistar Prosegur Alarmas y el mercado de alarmas, octubre de 2026. Datos de las empresas. roams.es

³³ Assa Abloy, informe anual de 2025. assaabloy.com

⁴² Alimarket, informe de fabricantes de productos de seguridad para la edificación, octubre de 2021. alimarket.es

⁴³ Brainsre, Alantra sale de Salto Systems y reinvierte, agosto de 2026. brainsre.news

⁴⁴ InforCapital, Salto valorada en más de 1.500 millones, julio de 2026. Resumen de prensa. inforcapital.com

⁴⁵ HomeServe España, memoria anual de 2017. Dato de la empresa. homeserve.es

⁴⁶ Construmática, dossier de Tesa con datos de 2006. Dato de la empresa. construmatica.com

⁴⁷ Croma Security Solutions, resultados del año a junio de 2025. ticker.app

⁴⁸ INE, Directorio Central de Empresas a 1 de enero de 2025, grupo 433. ine.es

UNA CERRAJERÍA CON CUATRO TÉCNICOS GANA UN 10% SI CADA UNO HACE CUATRO TRABAJOS AL DÍA

EN CORTO

- 1 Una cerrajería con tienda y cuatro técnicos debería ganar un 10% de EBITDA, en una cuenta mía.
- 2 Las cerrajerías británicas que ha comprado Croma ganaban del 11,7% al 12,5%^{3,49}.
- 3 Vender a aseguradoras y comunidades a 60 días atrapa unos 25.000 euros de caja, en una cuenta mía.

Monto la cuenta de una cerrajería con tienda y cuatro técnicos con los datos que hay. Marco qué es dato y qué es supuesto mío. Cada técnico hace unos 900 trabajos al año: cuatro al día en 225 días.

Partida	Por técnico al año	Total al año	De dónde sale
Aperturas y urgencias	45.000 €	180.000 €	500 trabajos a 90 €, dentro de lo que dice UCES ⁴
Bombines y cerraduras	49.000 €	196.000 €	350 a 140 €, por debajo de la media de 220 € ⁵⁰
Puertas, cajas y comunidades	31.000 €	124.000 €	Supuesto
Ingresos	125.000 €	500.000 €	
Técnico	44.000 €	176.000 €	Sueldo de 31.000 €, dato ⁵¹ . Seguridad Social y guardias, supuesto
Material	31.000 €	124.000 €	Supuesto: 35% de los bombines y 45% de las puertas
Furgoneta y herramienta	9.000 €	36.000 €	Supuesto

FUENTES

3 AJ Bell, Croma compra TLS Security Systems, enero de 2026. ajbell.co.uk

4 Interempresas, entrevista al presidente de UCES, Unión de Cerrajeros de Seguridad, julio de 2026. Dato de la asociación. interempresas.net

49 Croma, compra de Southern Security Services, marzo de 2026. ticker.app

50 Habitissimo, precio de cambiar un bombín, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. habitissimo.es

51 Paylab, salarios de cerrajero en España, consultado en octubre de 2026. paylab.com

Partida	Por técnico al año	Total al año	De dónde sale
Tienda, oficina y gerencia	28.500 €	114.000 €	Supuesto: local, oficina y gerente a sueldo de mercado
EBITDA	12.500 €	50.000 €, un 10%	Lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones



Gráfico. La misma cuenta, por técnico y año. Cuenta propia con los supuestos de la tabla.

La palanca es cuántos trabajos hace cada técnico al día. Con tres pierde dinero, y con cinco gana un 23%.



La palanca es cuántos trabajos hace cada técnico al día.



Gráfico. Margen sobre ingresos según los trabajos de cada técnico al día. Cuenta propia: los ingresos y el material suben con los trabajos; el resto es fijo.

Un técnico esperando a que suene el teléfono es el gasto más caro de la cuenta. Por eso las urgencias de internet pagan tanto por cada llamada.

LO QUE DICEN LAS CUENTAS DE VERDAD

No he encontrado cuentas publicadas de cerrajerías españolas. Las fichas públicas tapan las cifras y la prensa no las cuenta.

El INE da el excedente de todo el código: un 22,3% en reparación de efectos personales y un 16,6% en instalación de carpintería^{9,29}. Los dos llevan dentro el sueldo de los dueños.

Las cuentas limpias son británicas. Croma, que tiene 18 centros de cerrajería y seguridad, facturó 9,6 millones de libras en 2025 con un 12,1% de EBITDA⁴⁷.

Las que ha comprado se mueven igual. TLS ganaba un 11,7% y Southern, un 12,5%, en una cuenta mía con sus cifras^{3,49}.

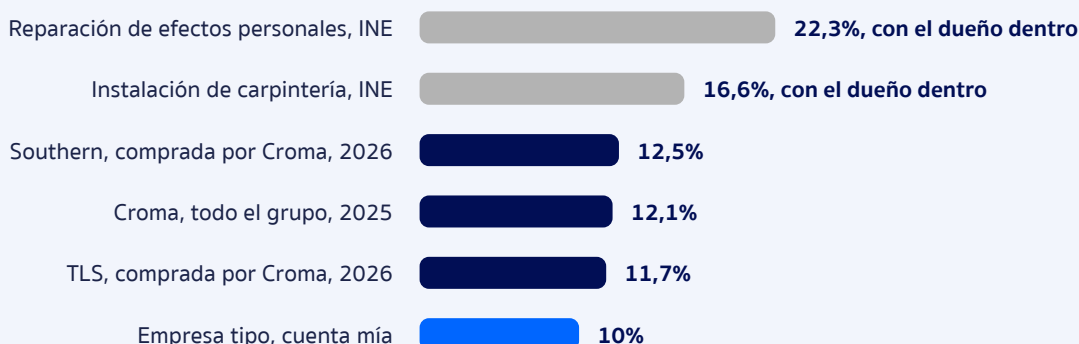


Gráfico. EBITDA o excedente sobre ventas: códigos del INE en 2024, cerrajerías británicas y la empresa tipo^{9,29,47,3,49}.

Mi 10% encaja con lo británico. Cuando una cerrajería española enseñe más, miro tres cosas.

- El **sueldo del dueño y de la familia**, que en un taller pequeño no suele estar en la cuenta.
- El **trabajo de aseguradoras**: las empresas que reparan para ellas hablan de un margen habitual del 25%, que se ha ido recortando³².
- El **origen del precio**: si sale de urgencias de internet, el margen viene con reclamaciones detrás.

FUENTES

³ AJ Bell, Croma compra TLS Security Systems, enero de 2026. ajbell.co.uk

⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas, servicios, 2024. CNAE 9529 y 8020. ine.es

²⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, 2024. CNAE 4332. ine.es

³² Merca2, empresas de reparación para aseguradoras y compra de Multiasistencia, junio de 2019. merca2.es

⁴⁷ Croma Security Solutions, resultados del año a junio de 2025. ticker.app

⁴⁹ Croma, compra de Southern Security Services, marzo de 2026. ticker.app

CUÁNTA CAJA DEJA

Quien compra con deuda paga al banco con la caja que deja el negocio. Por eso, además del margen, miro cuánto llega de verdad.

En el fabricante llega todo. Assa Abloy convirtió en caja el 106% de su beneficio antes de impuestos en 2025 e invirtió el 1,7% de lo que vendió³³.

En la cerrajería, bastante menos. Croma solo convirtió en caja el 54% de su EBITDA en 2025, porque subió el almacén hasta el 16% de las ventas⁴⁷.

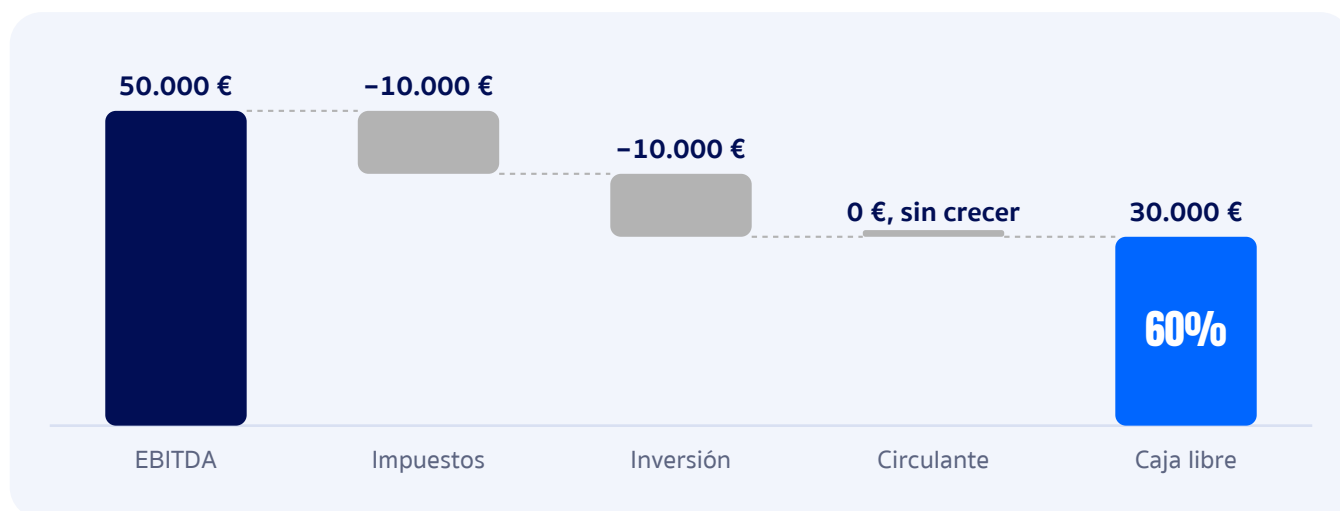


Gráfico. Del EBITDA a la caja en la empresa tipo, sin crecer. Cuenta propia: inversión del 2% de las ventas, entre el 1,6% y el 2,1% del INE, e impuesto del 25%, simplificado^{9,29}.

En la empresa tipo, de los 50.000 euros de EBITDA quedan unos **30.000 en caja** al año.

FUENTES

⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas, servicios, 2024. CNAE 9529 y 8020. ine.es

²⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, 2024. CNAE 4332. ine.es

³³ Assa Abloy, informe anual de 2025. assaabloy.com

⁴⁷ Croma Security Solutions, resultados del año a junio de 2025. ticker.app

LO QUE MÁS MUEVE LA CAJA: A QUIÉN COBRAS

El particular paga al acabar, con tarjeta o en efectivo. En el caso de Reus, el falso cerrajero exigió el efectivo antes de empezar⁵².

Aseguradoras, comunidades y empresas pagan más tarde. Nadie publica a cuántos días, así que en la cuenta uso 60 días como supuesto mío.



Gráfico. Dinero atrapado en lo que deben los clientes en la empresa tipo, según qué parte de las ventas se cobra a 60 días. Cuenta propia: almacén y proveedores a 60 días se compensan.

Pasar del 20% al 50% de ventas a 60 días atrapa unos **25.000 euros**. Es casi la caja libre de un año: lo que cuesta la recurrencia.

FUENTES

⁵² Diari de Tarragona, estafa de un cerrajero en Reus y otros casos, abril de 2024. diaridetarragona.com

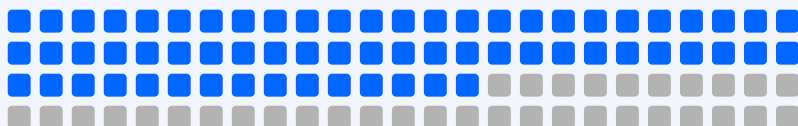
PARA SER CERRAJERO NO HACE FALTA CARNÉ Y EL 65% DE LOS TRABAJOS LOS HACEN ABREPUERTAS

EN CORTO

- 1 Para ser cerrajero no hace falta carné, y el certificado profesional aún no tiene fecha⁴.
- 2 El 65% de los trabajos los acaban haciendo abrepuertas, según la asociación UCES⁴.
- 3 Solo retiene el amaestramiento con llave patentada: cambiarlo cuesta miles de euros, en una cuenta mía.

Aquí el cliente se va con el primero que coge el teléfono. No hay contrato que romper ni permanencia que pagar.

Y el oficio está lleno de gente sin formación. El presidente de UCES calcula que el **65%** de los trabajos los acaban haciendo los abrepuertas⁴.



65 DE CADA 100

trabajos de cerrajería los acaban haciendo abrepuertas, según UCES

Gráfico. Trabajos de cerrajería que acaban haciendo abrepuertas, según la Unión de Cerrajeros de Seguridad, en 2026. Dato de la asociación⁴.

Es una estimación de la asociación, que no publica el método. La cojo como orden de magnitud.

Montar una cerrajería cuesta poco. En 2015, UCES decía que bastaba un curso de 500 a 800 euros y unas herramientas de unos 1.000 euros compradas por internet⁵³.

Google cerró en 2024 el canal que más usaban las urgencias de internet: ya no admite anuncios de cerrajeros en España^{6,14}. Antes había retirado 12 millones de fichas de empresa falsas en un año⁵⁴.

FUENTES

⁴ Interempresas, entrevista al presidente de UCES, Unión de Cerrajeros de Seguridad, julio de 2026. Dato de la asociación. interempresas.net

⁶ Google Ads, política de servicios locales restringidos, consultada en octubre de 2026. support.google.com

¹⁴ Interempresas, XXXV Mesa de Cerrajería, junio de 2026. Testimonios del sector. interempresas.net

⁵³ elDiario.es con EFE, cerraduras obsoletas según UCES, noviembre de 2015. Dato de la asociación. eldiario.es

⁵⁴ Genbeta, Google contra una red de perfiles falsos con cerrajeros, marzo de 2025. genbeta.com

LO QUE CUESTA ENTRAR Y CAMBIAR

Para entrar, casi nada: ni carné ni licencia. Solo el libro registro de la Ley de Seguridad Ciudadana¹³.

Para quitarle el cliente a otro, depende del cliente. El particular llama a otro la próxima vez, y ya está.

La comunidad con amaestramiento patentado sí está atada. Las copias solo se piden con tarjeta, y el sistema lo lleva quien lo instaló^{12,22}.

Cambiar de cerrajero obliga a cambiar los bombines. Con 40 bombines patentados de 150 a 300 euros, son de 6.000 a 12.000 euros, en una cuenta mía¹⁶.

LA BARRERA DE VERDAD

La barrera de verdad es la confianza, y se gana despacio. La OCU aconseja llamar primero al seguro y, si no cubre, al cerrajero del barrio⁵.



La barrera de verdad es la confianza, y se gana despacio.

Por eso, para mí, una cerrajería con tienda, nombre y años en la misma calle vale más que una con un teléfono y una web.

0

carnés hacen falta para ser cerrajero en España.

65%

de los trabajos los hacen abrepuertas, según la asociación UCES.

6.000 €

cuesta, como poco, cambiar 40 bombines patentados de una comunidad.

FUENTES

⁵ OCU, nota de prensa sobre cerrajeros de urgencia en Cataluña, marzo de 2025. [ocu.org](https://www.ocu.org)

¹² Habitissimo, precio del amaestramiento de llaves, 2026. Dato de una plataforma que vende contactos. [habitissimo.es](https://www.habitissimo.es)

¹³ BOE, Ley Orgánica 4/2015 de protección de la seguridad ciudadana, artículos 25 y 39. [boe.es](https://www.boe.es)

¹⁶ Selectra, precio de un bombín según su protección, julio de 2026. Dato de un comparador que vende alarmas. [selectra.es](https://www.selectra.es)

²² Interempresas, campaña de cilindros patentados de Tesa Assa Abloy. Dato del fabricante. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

UNA GUARDIA DE 24 HORAS PIDE CINCO TÉCNICOS, Y CASI TODAS LAS CERRAJERÍAS SON UNA PERSONA

EN CORTO

- 1 Una guardia de 24 horas todo el año pide unos cinco técnicos, en una cuenta mía.
- 2 En reparación de efectos personales hay 1,02 personas por empresa: la cerrajería es su dueño⁹.
- 3 Croma crece comprando talleres locales y dejando al dueño un año para el traspaso⁴⁹.

Crece aquí choca con cuatro frenos. Ninguno es la demanda.



Técnicos

Se aprende de padre a hijo o en la empresa, y no hay título oficial⁴. Los propios cerrajeros hablan de escasez de mano de obra⁵⁵.



Guardias

La urgencia llega de noche y en festivos⁵. Con dos técnicos, cada uno hace 26 semanas de guardia al año, en una cuenta mía.



El dueño

En el código del INE hay 12.071 empresas y 12.316 personas⁹. El cliente conoce al dueño por su nombre.



El canal

Sin anuncios en Google, el aviso llega por boca a boca, por aseguradoras o por directorios^{6,14}.

FUENTES

⁴ Interempresas, entrevista al presidente de UCES, Unión de Cerrajeros de Seguridad, julio de 2026. Dato de la asociación. interempresas.net

⁵ OCU, nota de prensa sobre cerrajeros de urgencia en Cataluña, marzo de 2025. ocu.org

⁶ Google Ads, política de servicios locales restringidos, consultada en octubre de 2026. support.google.com

⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas, servicios, 2024. CNAE 9529 y 8020. ine.es

¹⁴ Interempresas, XXXV Mesa de Cerrajería, junio de 2026. Testimonios del sector. interempresas.net

⁴⁹ Croma, compra de Southern Security Services, marzo de 2026. ticker.app

⁵⁵ Interempresas, XXXIII Mesa Redonda de Cerrajería, junio de 2025. Testimonios del sector. interempresas.net

CUÁNTOS TÉCNICOS PIDE CRECER

Una urgencia de madrugada necesita a alguien de guardia. Si la guardia rota por semanas, cada técnico más la reparte entre más gente.

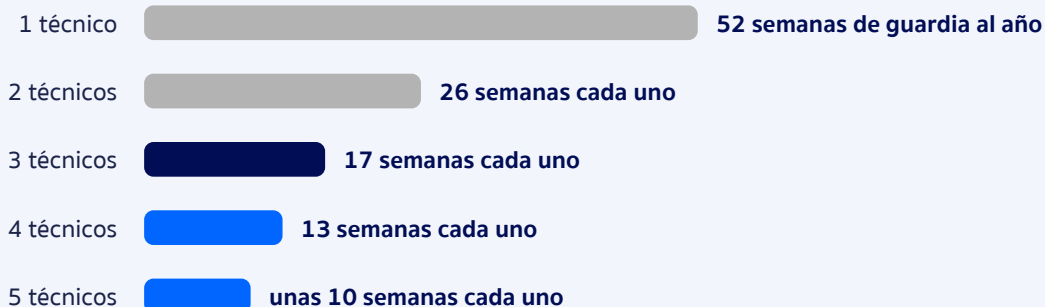


Gráfico. Semanas de guardia al año por técnico según la plantilla, con guardias semanales rotatorias. Cuenta propia.

Con cinco técnicos, a cada uno le tocan unas diez semanas al año. Con uno solo, las 52.

TAMAÑO MÍNIMO PARA QUE FUNCIONE

Para mí, el tamaño mínimo para que funcione sin el dueño son cuatro o cinco técnicos. Con la cuenta de la sección 3, son de 500.000 a 625.000 euros de ventas.

Por debajo de eso, el negocio es el oficio del dueño con una furgoneta. Es respetable, pero un comprador no tiene nada que comprar si el dueño se va.

CÓMO INTEGRAN SUS COMPRAS LOS QUE CRECEN COMPRANDO

En España no he encontrado a nadie comprando cerrajerías de servicio. En Reino Unido, Croma lleva seis desde que vendió su negocio de vigilancia⁵⁶.

Su método es sencillo. Compra el negocio, compra el local aparte, paga una parte a un año y deja al dueño doce meses para el traspaso^{3,49}.

Luego junta locales. Desde la venta de su negocio de vigilancia ha fusionado dos centros en uno⁵⁶.

En el norte de Europa, Prosero ha juntado más de 100 empresas de seguridad y más de 100.000 clientes, con un fondo detrás⁵⁷.

FUENTES

³ AJ Bell, Croma compra TLS Security Systems, enero de 2026. ajbell.co.uk

⁴⁹ Croma, compra de Southern Security Services, marzo de 2026. ticker.app

⁵⁶ AJ Bell, avance de resultados de Croma del año a junio de 2026. ajbell.co.uk

⁵⁷ Mainsights, Prosero, con Valedo Partners, compra una cerrajería danesa, junio de 2026. mainsights.io

SALTO NACIÓ EN OIARTZUN EN 2001 CON 10 PERSONAS Y HOY FACTURA MÁS DE 460 MILLONES

EN CORTO

- 1 Salto nació en 2001 en Oiartzun con 10 personas y hoy factura más de 460 millones^{58,43}.
- 2 Creció vendiendo cerraduras electrónicas a hoteles, oficinas y edificios: más de 4 millones instaladas en 2019⁵⁸.
- 3 HomeServe Asistencia, nacida en 2000, hace más de 1,3 millones de servicios al año con 3.000 profesionales⁵⁹.

La mejor historia del sector la ha escrito una empresa que fabrica lo que el cerrajero instala. Es vasca y empezó con 10 personas.

Salto Systems nació en Oiartzun, en Gipuzkoa, en 2001, con una idea: un control de accesos fácil de usar y muy eficiente⁵⁸.



Gráfico. Salto Systems, de diez personas a grupo mundial del control de accesos^{58,43,60,61}.

La fórmula es vender la cerradura y el programa que la gestiona. En 2019 ya tenía más de 4 millones de controles de acceso instalados⁵⁸.

FUENTES

- 43 Brainsre, Alandra sale de Salto Systems y reinvierte, agosto de 2026. brainsre.news
- 58 Salto Systems, estado de información no financiera de 2019. Dato de la empresa. saltosystems.com
- 59 Forbes, entrevista en HomeServe Asistencia, enero de 2022. Dato de la empresa. forbes.es
- 60 Memoori, Salto Systems en 2024: entrada de Sofina y compra de Gantner en 2020. memoori.com
- 61 Inflexion, inversión en Salto Systems, julio de 2026. Dato del comprador. inflexion.com

Ha hecho 20 compras desde 2012⁴³. En 2026 entró Inflexion como socio minoritario, con la empresa valorada en más de 1.500 millones, y la familia fundadora conserva el 67%^{61,44}.

Para el cerrajero, la lección es dónde está el dinero. El que instala y mantiene estos sistemas en comunidades y empresas tiene cliente cada año.



El que instala y mantiene estos sistemas en comunidades y empresas tiene cliente cada año.

HOMESERVE, DE REPARALIA A 1,3 MILLONES DE SERVICIOS

Reparalia nació en 2000 y hoy es HomeServe Asistencia^{59,45}. Repara para aseguradoras, gestores de inmuebles y comunidades.

En 2017 facturó 154 millones en España⁴⁵. En el año a marzo de 2021 hizo más de 1,3 millones de servicios con 3.000 profesionales, más de 300 de ellos franquiciados⁵⁹.

Es la otra cara del sector. El que se queda el aviso organiza a los cerrajeros y les marca la tarifa³².

FUENTES

³² Merca2, empresas de reparación para aseguradoras y compra de Multiasistencia, junio de 2019. merca2.es

⁴³ Brainsre, Alantra sale de Salto Systems y reinvierte, agosto de 2026. brainsre.news

⁴⁴ InforCapital, Salto valorada en más de 1.500 millones, julio de 2026. Resumen de prensa. inforcapital.com

⁴⁵ HomeServe España, memoria anual de 2017. Dato de la empresa. homeserve.es

⁵⁹ Forbes, entrevista en HomeServe Asistencia, enero de 2022. Dato de la empresa. forbes.es

⁶¹ Inflexion, inversión en Salto Systems, julio de 2026. Dato del comprador. inflexion.com

EN REINO UNIDO SE PAGAN CERRAJERÍAS A UNAS 4 VECES EL EBITDA, Y EN ESPAÑA NO COMPRA NADIE

EN CORTO

- 1 No he encontrado ni una compra de una cerrajería de servicio en España desde 2018.
- 2 En Reino Unido, Croma paga de 3,3 a 5 veces el beneficio por cerrajerías de alrededor de un millón de libras de ventas^{62,63,3,49}.
- 3 Las compras españolas son de fabricantes, distribuidores y redes: CDVI, Group SIME e Inflexion^{64,35,61}.

En España se compran fábricas, distribuidores y redes de reparación. Cerrajerías de barrio, ninguna que yo haya encontrado en prensa.

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la compra
Allianz Partners	Multiasistencia, red de reparaciones del hogar	2018	Unos 300 millones pagados ³²
CDVI Group	Nadal Badal, marca JIS, Barcelona, fundada en 1950	2022	Más de 50 empleados ⁶⁴
Group SIME	Mundollave, Madrid, distribuidor de llaves	2025	Sin cifras publicadas ³⁵
Inflexion y otros	Parte de Salto Systems, Oiartzun	2026	Más de 460 millones de ventas ⁴³
Croma, Reino Unido	Meridian, Leeds	2025	836.000 libras de ventas ⁶²
Croma, Reino Unido	Benn Lock and Safe, Peterborough	2025	675.000 libras de ventas ⁶³

FUENTES

- 3 AJ Bell, Croma compra TLS Security Systems, enero de 2026. ajbell.co.uk
- 32 Merca2, empresas de reparación para aseguradoras y compra de Multiasistencia, junio de 2019. merca2.es
- 35 Interempresas, Group SIME y la compra de Mundollave, octubre de 2025. interempresas.net
- 43 Brainsre, Alantra sale de Salto Systems y reinvierte, agosto de 2026. brainsre.news
- 49 Croma, compra de Southern Security Services, marzo de 2026. ticker.app
- 61 Inflexion, inversión en Salto Systems, julio de 2026. Dato del comprador. inflexion.com
- 62 Croma, compra de Meridian Security Systems, febrero de 2025. ticker.app
- 63 Croma, compra de Benn Lock and Safe, abril de 2025. ticker.app
- 64 Capital-Riesgo, CDVI Group compra Nadal Badal, junio de 2022. capital-riesgo.es

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la compra
Croma, Reino Unido	TLS Security Systems, Taunton	2026	940.000 libras de ventas ³
Croma, Reino Unido	Southern Security Services, Poole, fundada en 1983	2026	1,04 millones de libras ⁴⁹



Gráfico. Compras en la cadena de la cerrajería por comprador y año. En azul, España; en gris, Reino Unido. Las fuentes están en la tabla.

POR QUÉ VENDEN

No hay un dato público de la edad de los dueños de cerrajerías. El más cercano: el 25,4% de los autónomos de la construcción tiene 56 años o más⁶⁵.

En la mesa del sector de 2025, el relevo generacional fue uno de los temas centrales. Faltan jóvenes con base de mecánica⁵⁵.

Y las compradas tienen años: Nadal Badal es de 1950 y Southern, de 1983^{64,49}. El dueño de Southern se queda un año para el traspaso⁴⁹.

A QUÉ PRECIO

Las únicas cerrajerías pequeñas con precio y cuentas publicadas son británicas. Los múltiplos son cuentas más con sus cifras, y Croma compra el local aparte, a veces al plan de pensiones del dueño³.

FUENTES

³ AJ Bell, Croma compra TLS Security Systems, enero de 2026. ajbell.co.uk

⁴⁹ Croma, compra de Southern Security Services, marzo de 2026. ticker.app

⁵⁵ Interempresas, XXXIII Mesa Redonda de Cerrajería, junio de 2025. Testimonios del sector. interempresas.net

⁶⁴ Capital-Riesgo, CDVI Group compra Nadal Badal, junio de 2022. capital-riesgo.es

⁶⁵ Ministerio de Trabajo, autónomos por edad y sector, agosto de 2026, hoja AUT-9. mites.gob.es

Operación	Precio	Veces el resultado
Croma compra Benn Lock and Safe, 2025	200.000 £	5,0 veces el beneficio antes de impuestos ⁶³
Croma compra TLS, 2026	470.000 £ sin el local	4,3 veces el EBITDA ³
Croma compra Southern, 2026	550.000 £ con el local	4,2 veces el EBITDA ⁴⁹
Croma compra Meridian, 2025	150.000 £ sin el local	3,3 veces el beneficio antes de impuestos ⁶²
Salto, entrada de Inflexion, 2026	Más de 1.500 M€	Unas 16 veces el EBITDA ⁴⁴
Assa Abloy y Allegion en bolsa, 15 de octubre de 2026		14,75 y 14,17 veces el EBITDA ⁶⁶

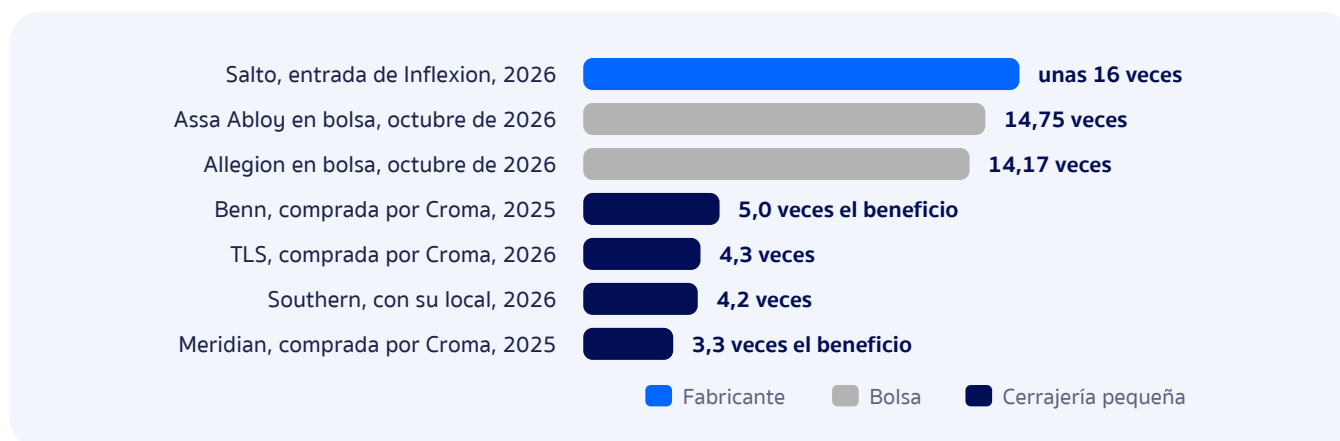


Gráfico. Veces el EBITDA, o el beneficio antes de impuestos donde se indica, que se pagó en cada compra o al que cotiza cada grupo. Las fuentes están en la tabla.

La distancia va de 4 a 16 veces. El fabricante con programa propio cobra por su tecnología; el taller, por lo que factura en su calle.

FONDOS Y CONSOLIDADORES

Fuera de España sí hay quien junta cerrajerías. Prosero, con un fondo detrás, suma más de 100 empresas en el norte de Europa⁵⁷. Certo, con unos 70 locales, pasó de Assa Abloy a un fondo en 2021⁶⁷.

En España nadie está montando un grupo de cerrajerías. Yo lo leo como aviso: sin contratos, hay poco que juntar.

FUENTES

- ³ AJ Bell, Croma compra TLS Security Systems, enero de 2026. ajbell.co.uk
- ⁴⁴ InforCapital, Salto valorada en más de 1.500 millones, julio de 2026. Resumen de prensa. inforcapital.com
- ⁴⁹ Croma, compra de Southern Security Services, marzo de 2026. ticker.app
- ⁵⁷ Mainsights, Prosero, con Valedo Partners, compra una cerrajería danesa, junio de 2026. mainsights.io
- ⁶² Croma, compra de Meridian Security Systems, febrero de 2025. ticker.app
- ⁶³ Croma, compra de Benn Lock and Safe, abril de 2025. ticker.app
- ⁶⁶ Stockanalysis, Assa Abloy y Allegion, cotización a 15 de octubre de 2026. stockanalysis.com
- ⁶⁷ Assa Abloy, venta de Certo a Nalka Invest, julio de 2021. news.cision.com

SI FUERA A COMPRAR UNA CERRAJERÍA, LO PRIMERO QUE PEDIRÍA ES DE DÓNDE VIENEN LOS CLIENTES

EN CORTO

- 1 El mayor riesgo es comprar una empresa que vive de urgencias de internet y de sus reclamaciones⁵.
- 2 El aviso es de otros: aseguradoras, alarmas y buscadores^{8,25,6}.
- 3 Lo primero que pediría: de dónde viene cada cliente y cuánto se repite.

LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **Reputación.** La OCU denuncia urgencias de más de 400 euros por diez minutos⁵. Si la empresa vive de eso, compras también sus reclamaciones.
- **Canal.** El 80,8% de las viviendas tiene seguro⁸, y las alarmas ya regalan aperturas en la cuota¹⁴. El aviso se lo quedan ellos.
- **Dueño y técnicos.** Hay 1,02 personas por empresa en el código del INE⁹. Si el dueño se va, se van los clientes.

400 €

cobran algunas urgencias de internet por abrir una puerta.

80,8%

de las viviendas tiene seguro de hogar.

1,02

personas por empresa en reparación de efectos personales.

FUENTES

5 OCU, nota de prensa sobre cerrajeros de urgencia en Cataluña, marzo de 2025. [ocu.org](https://www.ocu.org)

6 Google Ads, política de servicios locales restringidos, consultada en octubre de 2026. support.google.com

8 Roams, Memoria Social del Seguro 2025 de UNESPA, junio de 2026. [roams.es](https://www.roams.es)

9 INE, Estadística Estructural de Empresas, servicios, 2024. CNAE 9529 y 8020. ine.es

14 Interempresas, XXXV Mesa de Cerrajería, junio de 2026. Testimonios del sector. interempresas.net

25 Roams, Movistar Prosegur Alarmas y el mercado de alarmas, octubre de 2026. Datos de las empresas. [roams.es](https://www.roams.es)



Si el dueño se va, se van los clientes.

LO PRIMERO QUE PEDIRÍA



- **De dónde viene cada cliente.** Qué parte llega por aseguradoras, por el buscador, por directorios o por la tienda. Para mí, si una aseguradora pasa del 30%, el precio lo pone ella.
- **Las reclamaciones.** Hojas de reclamaciones, quejas en consumo y reseñas de los tres últimos años.
- **Los contratos con comunidades y empresas.** Cuántos hay, cuánto facturan y cuántos amaestramientos patentados están a nombre de la empresa.
- **Los técnicos.** Cuántos son, qué edad tienen, quién hace las guardias y cuántos trabajos hace cada uno al día.
- **El desglose de las cuentas.** Urgencias, aseguradoras, comunidades y obra, por separado. El sueldo del dueño y de la familia, aparte.
- **El libro registro.** Que esté al día: no llevarlo es una infracción grave, de 601 a 30.000 euros¹³.
- **Cómo se cobra y el circulante normal.** Cuánto se cobra en el acto y cuánto a plazo. Y el circulante de los últimos 12 meses, porque el precio se ajusta con él al cerrar.

FUENTES

¹³ BOE, Ley Orgánica 4/2015 de protección de la seguridad ciudadana, artículos 25 y 39. boe.es

QUÉ HARÍA CON LA IA: NO PERDER UNA LLAMADA Y DAR PRECIO CERRADO POR FOTO

EN CORTO

- 1 La IA no abre puertas: el trabajo se hace en persona, y la ley pide un libro registro¹³.
- 2 Donde más mueve es en coger todas las llamadas y dar precio cerrado antes de salir.
- 3 Casi todas las cifras de la IA las publica quien la vende.

Primero, lo que la IA, la inteligencia artificial, no cambia. Alguien tiene que ir, abrir la puerta y cambiar el bombín, con el libro registro al día¹³.

Así que el dinero está en quién se queda la llamada.



Así que el dinero está en quién se queda la llamada.

PARTIDA DE LA EMPRESA TIPO AL AÑO

QUÉ HACE LA IA

Captar el aviso	500.000 €	→	Suma	Atender 24 h y precio por foto
Técnicos	176.000 €	→	Rinde	Agenda y más trabajos al día
Material	124.000 €	→	Igual	Sin datos que la muevan
Tienda y oficina	114.000 €	→	Baja	Facturas, registro y planes

Gráfico. Dónde toca la IA en la cuenta de la empresa tipo de cuatro técnicos. Partidas de la sección 3, cuenta propia.

FUENTES

¹³ BOE, Ley Orgánica 4/2015 de protección de la seguridad ciudadana, artículos 25 y 39. boe.es

Estos son los cinco usos que pondría en marcha, de más a menos impacto en el margen.

1

Atender 24 horas sin perder llamadas

Un agente de voz coge la llamada de noche, pide una foto de la puerta y agenda

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Cada urgencia perdida son de 80 a 220 euros que se lleva otro

LO QUE DICEN LOS DATOS

Agentes de voz desde 0,07 dólares el minuto. Dato del vendedor⁶⁸

2

Precio cerrado por foto

Con la foto del bombín y de la puerta, propone el precio antes de salir

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Diferencia frente a las urgencias que niegan el presupuesto, que es lo que critica la OCU⁵

LO QUE DICEN LOS DATOS

En atención al cliente, la IA sube un 14% los casos por hora, y un 34% en los novatos⁶⁹

3

Estar en asistentes y directorios

Mantiene al día la ficha, las reseñas y los directorios de profesionales

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Sustituye al anuncio que Google ya no admite⁶

LO QUE DICEN LOS DATOS

Una asociación lanza un directorio curado pensando en los asistentes de voz. Testimonio¹⁴

4

Encajar en las aseguradoras

Responde rápido y documenta cada servicio con fotos y tiempos

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Más avisos de la red que mejor paga

LO QUE DICEN LOS DATOS

Una de cada cuatro aseguradoras ya asigna reparadores con algoritmos. Estudio con parte interesada⁷⁰

FUENTES

⁵ OCU, nota de prensa sobre cerrajeros de urgencia en Cataluña, marzo de 2025. [ocu.org](https://www.ocu.org)

⁶ Google Ads, política de servicios locales restringidos, consultada en octubre de 2026. support.google.com

¹⁴ Interempresas, XXXV Mesa de Cerrajería, junio de 2026. Testimonios del sector. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

⁶⁸ Retell AI, tarifas, octubre de 2026. Dato del vendedor. retellai.com

⁶⁹ Brynjolfsson, Li y Raymond, Generative AI at Work, Quarterly Journal of Economics, 2025. [nber.org](https://www.nber.org)

⁷⁰ Roams, estudio de ICEA y Multiasistencia sobre IA en siniestros de hogar, 2025. Estudio con parte interesada. [roams.es](https://www.roams.es)

5

Planes de cierre y papeles

Calcula planes de amaestramiento, factura y lleva el libro registro

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Menos horas de oficina, que pesan 114.000 euros en la empresa tipo

LO QUE DICEN LOS DATOS

Un cerrajero dice que lo hace por pocos euros al mes. Testimonio¹⁴

POR DÓNDE EMPEZARÍA

Por la llamada. En la cuenta de la sección 3, cada técnico necesita cuatro trabajos al día para ganar un 10%.

Empezaría por un agente que coja la llamada de madrugada y dé precio cerrado con una foto, revisado por un cerrajero.

Lo que no haría todavía es dejar el precio final a la IA sin que nadie mire la foto. Un presupuesto mal hecho es justo lo que denuncia la OCU⁵.

En España, las aseguradoras ya van por delante: el 77,2% usa IA en siniestros de hogar y el 47,1% revisa daños por videollamada⁷⁰. Las cerrajerías empiezan por la contabilidad y las redes¹⁴.



OJO CON LOS DATOS

- Casi todas las cifras de esta página las publica quien vende la tecnología.
- Ninguna cerrajería española ha publicado sus resultados con IA.

FUENTES

⁵ OCU, nota de prensa sobre cerrajeros de urgencia en Cataluña, marzo de 2025. [ocu.org](https://www.ocu.org)

¹⁴ Interempresas, XXXV Mesa de Cerrajería, junio de 2026. Testimonios del sector. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

⁷⁰ Roams, estudio de ICEA y Multiasistencia sobre IA en siniestros de hogar, 2025. Estudio con parte interesada. [roams.es](https://www.roams.es)

LA NOTA: 12 SOBRE 25, Y SOLO LA SALVAN LOS CONTRATOS CON COMUNIDADES Y EMPRESAS

Cinco criterios del 1 al 5, los mismos para cada sector que analice. En el ranking de 120 sectores de Relevo Recursos, la cerrajería sale la 119, con 48,4 sobre 100.

CRITERIO	NOTA	POR QUÉ
Recurrencia	1 DE 5	Casi todo llega por urgencia o encargo suelto, y ninguna ley obliga a contratarlo.
Margen	3 DE 5	Mi cuenta da un 10% y las británicas, del 11,7% al 12,5%. La caja flojea: Croma convierte el 54%.
Foso	1 DE 5	Sin carné y con un 65% de abrepuertas. Solo retiene el amaestramiento patentado.
Fragmentación	4 DE 5	Miles de talleres de una persona, y muy pocos con estructura para comprar.
Resistencia	3 DE 5	La puerta se abre en persona, pero alarmas y aseguradoras se quedan el aviso.
Total	12 SOBRE 25	



HABLEMOS

Si tienes una cerrajería con contratos de comunidades y empresas y quieres saber cuánto vale para un comprador, escíbeme a hola@relevofamiliar.com.

VENDEMOS EMPRESAS CON HISTORIA, PERO SIN RELEVO.