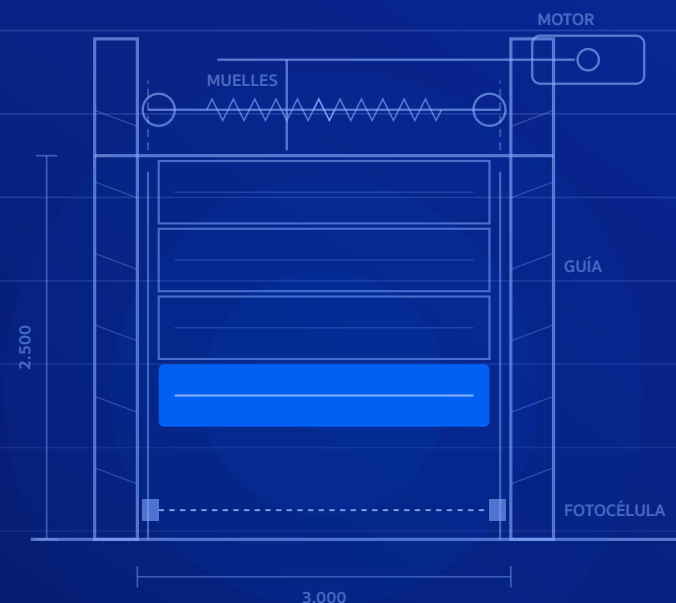




DUE DILIGENCE EN 24H | NEGOCIOS ABURRIDOS 06

MANTENIMIENTO DE PUERTAS

En España hay unas 8.000 empresas de puertas. La ley obliga a mantenerlas, pero no a firmar contrato, y los grupos de ascensores ya compran las pequeñas

EN TRES CIFRAS

8.000

empresas de puertas en España



20%

del negocio es mantener lo ya instalado



12

empresas de puertas compradas por Fain desde 2021



RESUMEN: MISMO CLIENTE QUE EL ASCENSOR, MENOS LEY DETRÁS Y LOS MISMOS COMPRADORES



MI VEREDICTO

Es el primo pequeño del ascensor: mismos clientes y mismos compradores, pero ninguna ley obliga a firmar contrato.

Si mañana tuviera que comprar una pyme, esta no sería la primera, salvo con más de 2.000 puertas en contrato.



LO BUENO

- **La ley obliga a mantenerla.** En comercios, hospitales y naves, el mantenimiento periódico es obligatorio¹.
- **Hay pymes que comprar.** Unas 8.000 empresas, y los tres primeros grupos no llegan al 40%^{2,3}.
- **Ya hay compradores.** Fain Puertas lleva 12 compras desde 2021, y Portis mantiene más de 65.000 puertas^{4,5,6}.



LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **Nadie obliga a firmar.** Entre presupuestos para la misma puerta hay un 40% de diferencia⁷.
- **En los grandes manda el fabricante.** En un hospital de Madrid solo se presentó la marca de sus puertas⁸.
- **Las pymes ganan poco.** Las de 10 a 249 empleados de su grupo del INE declaran un 8,6%⁹.

FUENTES

1 BOE, Real Decreto 486/1997, lugares de trabajo, anexos I y II. [boe.es](https://www.boe.es)

2 IFEMA, entrevista al secretario de AEPA, julio de 2024. [ifema.es](https://www.ifema.es)

3 Alimarket, informe 2020 de puertas automáticas y automatismos, octubre de 2020. [alimarket.es](https://www.alimarket.es)

4 Ecoconstrucción, Fain Puertas tras comprar 11 empresas, noviembre de 2025. [mail.ecoconstruccion.net](https://www.mail.ecoconstruccion.net)

5 Alimarket, Fain Puertas compra Kerymatic, junio de 2026. [alimarket.es](https://www.alimarket.es)

6 Nota de prensa de Portis sobre la compra de Service Group, diciembre de 2023. Dato del comprador. [guiadeprensa.com](https://www.guiadeprensa.com)

7 OCU, cómo ahorrar en los gastos de comunidad, agosto de 2021. [ocu.org](https://www.ocu.org)

8 Hospital 12 de Octubre, certificado de ofertas recibidas, enero de 2026. [contratos-publicos.comunidad.madrid](https://www.contratos-publicos.comunidad.madrid)

9 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, instalaciones por tamaño de empresa. [ine.es](https://www.ine.es)

8.000

empresas de puertas en España. **Unas 200 fabrican**, según la patronal².

20%

de lo que factura la puerta automática es mantenimiento: **unos 120 de 600 millones**, cuenta mía^{3,10}.

363 a 508 €

al año cuesta mantener la puerta de garaje de una comunidad, según la OCU⁷.

38%

de la puerta automática está en manos de **tres grupos**: Assa Abloy, Manusa y Portis³.

12

empresas de puertas ha comprado **Fain Puertas** desde 2021, casi todas en Madrid y Andalucía^{4,5}.

16 veces

su EBITDA, lo que gana antes de intereses, impuestos y amortizaciones, pagó un fondo por **Guild**, en Estados Unidos¹¹.

16 /25

La nota: 16 sobre 25. Cinco criterios del 1 al 5, al final del informe.

FUENTES

² IFEMA, entrevista al secretario de AEPA, julio de 2024. ifema.es

³ Alimarket, informe 2020 de puertas automáticas y automatismos, octubre de 2020. alimarket.es

⁴ Ecoconstrucción, Fain Puertas tras comprar 11 empresas, noviembre de 2025. mail.ecoconstruccion.net

⁵ Alimarket, Fain Puertas compra Kerymatic, junio de 2026. alimarket.es

⁷ OCU, cómo ahorrar en los gastos de comunidad, agosto de 2021. ocu.org

¹⁰ Alimarket, informe 2024 de puertas automáticas y automatismos, marzo de 2024. alimarket.es

¹¹ PitchBook, vía Yahoo Finance, los fondos y las puertas de garaje, abril de 2026. finance.yahoo.com

LAS RESPUESTAS, SECCIÓN A SECCIÓN

1

¿QUÉ SE VENDE Y QUÉ PROBLEMA RESUELVE?

Mantener una puerta de garaje cuesta de 363 a 508 euros al año, sin contrato obligatorio

PÁGINA
05

2

¿CÓMO FUNCIONA EL MERCADO?

Solo uno de cada cinco euros del sector sale de mantener las puertas que ya están puestas

PÁGINA
11

3

¿CUÁNTO GANA Y CUÁNTA CAJA DEJA?

Una empresa con 2.000 puertas debería ganar un 19%, y las pymes declaran un 8,6%

PÁGINA
17

4

¿QUÉ LA PROTEGE?

Para mantener puertas no hace falta licencia, y en los grandes clientes manda el fabricante

PÁGINA
21

5

¿QUÉ LE IMPIDE CRECER?

Crear pide un técnico por cada 200 puertas, y es justo lo que falta

PÁGINA
23

6

¿QUIÉN LO HA HECHO BIEN?

Fain Puertas pasó de 1.600 a más de 12.500 puertas, con 12 compras por el camino

PÁGINA
25

7

¿QUIÉN COMPRA, QUIÉN VENDE Y A CUÁNTO?

Los grupos de ascensores compran empresas locales de puertas, y Fain ya lleva 12 desde 2021

PÁGINA
27

8

¿QUÉ PUEDE SALIR MAL Y QUÉ PEDIRÍAS?

Si fuera a comprar una empresa de mantenimiento de puertas, esto es lo primero que pediría

PÁGINA
30

9

¿DÓNDE METE DINERO LA IA?

Qué haría con la IA después de comprarla: más puertas por técnico y menos clientes perdidos

PÁGINA
32

MANTENER UNA PUERTA DE GARAJE CUESTA DE 363 A 508 EUROS AL AÑO, SIN CONTRATO OBLIGATORIO

Matthew Jackson | Pexels

EN CORTO

- 1 Ninguna ley obliga a una comunidad a firmar un contrato. La obliga a conservar la puerta en buen estado¹³.
- 2 En comercios, hospitales y naves es más claro: son lugares de trabajo y la ley exige mantenimiento periódico¹.
- 3 Mantener una puerta de garaje cuesta de 363 a 508 euros al año, un tercio de lo que cuesta un ascensor⁷.

Una puerta automática que falla atrapa a alguien o deja el garaje abierto. En Huesca, un comercio tuvo que pagar 123.063 euros a una cliente atrapada por su puerta¹⁴.

Ninguna ley obliga a una comunidad a firmar un contrato para su puerta de garaje. La Ley de Propiedad Horizontal la obliga a conservarla, y si hay accidente responde ella¹³.



Ninguna ley obliga a una comunidad a firmar un contrato para su puerta de garaje.

No he encontrado ninguna comunidad autónoma que exija más. Lo que compra el cliente es que la puerta abra, cierre sin pillar a nadie y tenga sus papeles en regla.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 486/1997, lugares de trabajo, anexos I y II. [boe.es](https://www.boe.es)

⁷ OCU, cómo ahorrar en los gastos de comunidad, agosto de 2021. [ocu.org](https://www.ocu.org)

¹² Foto: Matthew Jackson, en Pexels. [pexels.com](https://www.pexels.com)

¹³ OCU, mantenimiento de la puerta del garaje, diciembre de 2020. [ocu.org](https://www.ocu.org)

¹⁴ Economist & Jurist, indemnización por una puerta automática en Huesca. economistjurist.es

PARA QUÉ SIRVE UNA PUERTA AUTOMÁTICA

Sirve para que pasen coches, mercancía o personas sin empujar nada, y para cerrar sin pillar a nadie. En el trabajo, la ley pide que funcione con seguridad, con parada de emergencia y apertura a mano¹.

Desde mayo de 2005, toda puerta industrial, comercial o de garaje lleva marcado CE, el sello de las normas europeas¹⁵. La norma de producto es la UNE-EN 13241¹⁶.

Esa norma deja escrito quién responde de qué. El fabricante, de la puerta. El instalador, de montarla bien. Y el dueño, de que alguien cualificado la revise¹⁶.

QUÉ TIPOS HAY

Seis familias, del garaje de la comunidad al almacén logístico. Cada una con su precio y su ritmo de revisión.



Angele Toranlaga | CC BY-SA 4.0

Seccional de garaje

Paneles que suben por unas guías hasta el techo, movidos por un motor. Es la puerta del garaje de una comunidad^{17,13}.

PRECIO

1.400 €

REVISIONES

1 a 3 al año



Vauia Rex | CC BY-SA 4.0

Peatonal automática

Hojas de cristal que se abren al detectar a alguien. Comercio, oficinas y hospitales, con su propia norma de mantenimiento^{19,20}.

CORREDERA

4.230 €

REVISIÓN

3 a 6 meses



COAD Thailand | CC BY-SA 4.0

Rápida industrial

Una lona que sube deprisa para no perder frío ni calor. Va en naves, cámaras y líneas de producción²².

PRECIO

218 €/m²

10 AÑOS

76 €/m²

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 486/1997, lugares de trabajo, anexos I y II. [boe.es](https://www.boe.es)

¹³ OCU, mantenimiento de la puerta del garaje, diciembre de 2020. [ocu.org](https://www.ocu.org)

¹⁵ FEMPA, las puertas de garaje y el marcado CE, julio de 2024. [fempa.es](https://www.fempa.es)

¹⁶ FEMPA, guía técnica del marcado CE de puertas industriales, comerciales, de garaje y portones, 2011. [mui.carm.es](https://www.mui.carm.es)

¹⁷ Habitissimo, precio de puertas de garaje, septiembre de 2026. Dato del vendedor. [habitissimo.es](https://www.habitissimo.es)

¹⁸ Foto: Angele Toranlaga, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

¹⁹ Habitissimo, precio de puertas automáticas, septiembre de 2026. Dato del vendedor. [habitissimo.es](https://www.habitissimo.es)

²⁰ Interempresas, AEPA sobre el mantenimiento preventivo de puertas automáticas, octubre de 2024. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

²¹ Foto: Vauia Rex, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

²² CYPE, generador de precios, puerta industrial rápida de lona, 2026. [generadordeprecios.info](https://www.generadordeprecios.info)

²³ Foto: COAD Thailand, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org



Cortafuegos

Corredera o de guillotina, cierra sola si hay fuego. La mitad va a naves industriales y una de cada cinco, a logística²⁴.

AL AÑO
4.250

LÍDER
38%



Barreras y portones

La barrera del aparcamiento y el portón de una urbanización o una nave. Siguen la misma norma que la puerta de garaje^{19,16}.

PORTÓN
1.200 €

NORMA
EN 13241



Muelle de carga

Puerta seccional, abrigo y rampa niveladora para cargar el camión a su altura. Es la puerta de la logística^{27,20}.

RAMPA
5.190 €

REVISIÓN
4 a 12 meses

Los precios son de puerta instalada, de un comparador de presupuestos y de la base de precios de CYPE. La rápida va por metro cuadrado.

DE QUÉ ESTÁ HECHO Y QUÉ FALLA

Lo que más se revisa son las seguridades: la barrera de luz, el borde que para la puerta y la fuerza del motor¹⁶.

Y lo que más se rompe es lo que se mueve: muelles, cables y guías. Arreglar una puerta de garaje sale por 440 euros de media, según un comparador²⁹.

Pieza	Para qué sirve	Coste de arreglarla
Motor y cuadro de maniobra	Mueve la puerta y decide cuándo para	350 € el motor
Muelles	Compensan el peso de la hoja para que el motor no lo cargue	350 €
Cables	Sujetan la hoja en todo su recorrido	500 €
Guías	Llevan la hoja recta	380 €

FUENTES

- ¹⁶ FEMPA, guía técnica del marcado CE de puertas industriales, comerciales, de garaje y portones, 2011. mui.carm.es
- ¹⁹ Habitissimo, precio de puertas automáticas, septiembre de 2026. Dato del vendedor. habitissimo.es
- ²⁰ Interempresas, AEPA sobre el mantenimiento preventivo de puertas automáticas, octubre de 2024. interempresas.net
- ²⁴ Interempresas, observatorio de AEPA sobre puertas cortafuegos industriales, noviembre de 2022. interempresas.net
- ²⁵ Foto: Jakub Zerdzicki, en Pexels. pexels.com
- ²⁶ Foto: Epolk, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- ²⁷ CYPE, generador de precios, rampa niveladora hidráulica, 2026. generadordeprecios.info
- ²⁸ Foto: Simeon Galabov, en Pexels. pexels.com
- ²⁹ Habitissimo, precio de reparar una puerta de garaje, junio de 2026. Dato del vendedor. habitissimo.es

Pieza	Para qué sirve	Coste de arreglarla
Fotocélula y borde de seguridad	Detectan a quien pasa y paran la puerta	Se prueban en cada revisión
Batería	Abre la puerta si se va la luz	Cambio cada 2 años como mínimo ³⁰

Precios de pieza y mano de obra en una puerta de garaje, de un comparador que vende contactos a instaladores. Dato del vendedor²⁹.

QUÉ HACE LA EMPRESA DE MANTENIMIENTO

Revisa la puerta según su uso. Las normas piden de una a tres visitas al año en un garaje y de dos a cuatro en una puerta peatonal^{13,20}.

Además de la revisión, hace otras tres cosas.



Averías

Un hospital pide llegar en 4 horas si la puerta está parada y arreglarla en 24 si no hace falta pieza³¹.



Libro de mantenimiento

Apunta cada visita en el libro de la puerta. Si hay accidente, es la prueba de que el dueño fue diligente^{13,16}.



Adaptar las viejas

Las puertas de antes de 2005 no llevan marcado CE. Ponerlas al día es obra que llega sin buscarla¹⁵.

CUÁNTO NEGOCIO TRAE LA NORMATIVA

No hay censo de puertas ni cifra oficial de lo que falta adaptar. Hay una estimación de la patronal AEPA, la Asociación Empresarial de Puertas Manuales y Automáticas³².

Según ella, más del **80%** de las puertas automáticas no pasaría una inspección³². Cada puerta así es una visita, un presupuesto y una adaptación.

Y viene más papel. El nuevo reglamento europeo de máquinas se aplica desde el 20 de enero de 2027³³. Cada cambio de norma es trabajo para quien ya tiene la cartera.

FUENTES

¹³ OCU, mantenimiento de la puerta del garaje, diciembre de 2020. [ocu.org](https://www.ocu.org)

¹⁵ FEMPA, las puertas de garaje y el marcado CE, julio de 2024. [fempa.es](https://www.fempa.es)

¹⁶ FEMPA, guía técnica del marcado CE de puertas industriales, comerciales, de garaje y portones, 2011. [mui.carm.es](https://www.mui.carm.es)

²⁰ Interempresas, AEPA sobre el mantenimiento preventivo de puertas automáticas, octubre de 2024. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

²⁹ Habitissimo, precio de reparar una puerta de garaje, junio de 2026. Dato del vendedor. [habitissimo.es](https://www.habitissimo.es)

³⁰ Junta de Andalucía, anexo de puertas automáticas de un pliego de mantenimiento, marzo de 2025. [juntadeandalucia.es](https://www.juntadeandalucia.es)

³¹ Hospital 12 de Octubre, pliego técnico del mantenimiento de puertas automáticas, expediente 2025-0-33. [contratos-publicos.comunidad.madrid](https://www.contratos-publicos.comunidad.madrid)

³² Interempresas, instalar una puerta automática fuera de normativa, enero de 2023. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

³³ Comisión Europea, Reglamento (UE) 2023/1230 de máquinas. single-market-economy.ec.europa.eu



Gráfico. Revisiones al año que recomiendan las normas UNE 85635 y UNE 85121 según el uso, y las que exige un hospital de Madrid por contrato ^{13,20,31}.

QUIÉN PAGA Y CUÁNTO

Cliente	Qué exige	Cómo contrata	Precio de referencia
Comunidad de vecinos	Conservarla y revisarla de 1 a 3 veces al año	Contrato privado y voluntario	363 a 508 € al año por puerta ⁷
Comercio y oficina	Mantenimiento periódico, por ser lugar de trabajo ¹	Contrato o aviso suelto	Contrato básico de hasta 250 € al año. Dato del vendedor ¹⁷
Hospital	4 revisiones al año, respuesta en 4 horas y servicio 24 horas	Licitación a todo riesgo, con pieza original	Unos 380 € por puerta y año, cuenta mía ^{34,31}
Ayuntamiento y empresa pública	Garantía total de puertas y persianas	Licitación de 1 a 5 años	Vitoria: 712.810 € para 3 años y 2 de prórroga ³⁵
Industria y logística	Revisión cada 4 a 12 meses según uso ²⁰	Contrato con el dueño o el operador de la nave	Sin precio por puerta publicado

En lo público compite poca gente. El hospital 12 de Octubre recibió una sola oferta, y el parque tecnológico de Bizkaia, otra ^{8,36}.

La comunidad paga **de 363 a 508 euros al año** por su puerta de garaje, según la OCU, la Organización de Consumidores y Usuarios. Por el ascensor paga de 1.157 a 1.413⁷.

FUENTES

- ¹ BOE, Real Decreto 486/1997, lugares de trabajo, anexos I y II. [boe.es](https://www.boe.es)
- ⁷ OCU, cómo ahorrar en los gastos de comunidad, agosto de 2021. [ocu.org](https://www.ocu.org)
- ⁸ Hospital 12 de Octubre, certificado de ofertas recibidas, enero de 2026. contratos-publicos.comunidad.madrid
- ¹³ OCU, mantenimiento de la puerta del garaje, diciembre de 2020. [ocu.org](https://www.ocu.org)
- ¹⁷ Habitissimo, precio de puertas de garaje, septiembre de 2026. Dato del vendedor. [habitissimo.es](https://www.habitissimo.es)
- ²⁰ Interempresas, AEPA sobre el mantenimiento preventivo de puertas automáticas, octubre de 2024. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)
- ³¹ Hospital 12 de Octubre, pliego técnico del mantenimiento de puertas automáticas, expediente 2025-0-33. contratos-publicos.comunidad.madrid
- ³⁴ Comunidad de Madrid, contrato de mantenimiento de puertas del Hospital 12 de Octubre, adjudicado en 2026. contratos-publicos.comunidad.madrid
- ³⁵ TED, Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, mantenimiento de puertas y persianas automáticas, febrero de 2026. ted.europa.eu
- ³⁶ Gobierno Vasco, contratación del Parque Tecnológico de Bizkaia, puertas automáticas 2025. euskadi.eus

Encima van las reparaciones. Sumado todo, Fain Puertas ingresa unos **550 euros por puerta** y año, en una cuenta mía con sus ventas y su cartera³⁷.



Gráfico. Cómo entra el dinero en una empresa de mantenimiento de puertas^{7,1}.

Para el que compra, la pregunta es cuántas puertas tienen contrato firmado y cuántas solo llaman cuando se rompen. Las cuentas públicas no lo separan.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 486/1997, lugares de trabajo, anexos I y II. boe.es

⁷ OCU, cómo ahorrar en los gastos de comunidad, agosto de 2021. ocu.org

³⁷ Bolsamania, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. bolsamania.com

SOLO UNO DE CADA CINCO EUROS DEL SECTOR SALE DE MANTENER LAS PUERTAS QUE YA ESTÁN PUESTAS

EN CORTO

- 1 Mantener es el 20% de lo que factura la puerta automática. El 80% es vender e instalar³.
- 2 Con márgenes de referencia, el mantenimiento se queda algo más de una cuarta parte del beneficio, cuenta mía^{38,39}.
- 3 Tres grupos tienen el 38% y el resto se reparte entre miles de empresas pequeñas^{3,2}.

QUIÉN HACE QUÉ

La cadena tiene seis eslabones. Del motor que llega de Italia a la comunidad que paga la cuota, cada uno gana distinto.



Gráfico. Cadena de valor de la puerta automática en España, con el margen de referencia de cada eslabón. INE de 2024 y Guild, cuenta propia^{38,40,41,39}.

FUENTES

- 2 IFEMA, entrevista al secretario de AEPA, julio de 2024. ifema.es
- 3 Alimarket, informe 2020 de puertas automáticas y automatismos, octubre de 2020. alimarket.es
- 38 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, industria, CNAE 2512 y 3312. ine.es
- 39 FMI, informe para fondos sobre servicios de puertas de garaje, marzo de 2026. Dato de la consultora. fmicorp.com
- 40 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, comercio, CNAE 4669. ine.es
- 41 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, construcción, CNAE 4329. ine.es

LA CADENA, ESLABÓN A ESLABÓN

1



Labanderadeadidosayer | CC BY-SA 4.0

Motores y automatismos

Motores, cuadros, fotocélulas y mandos. Somfy tiene el 21,5% de los automatismos en España, por delante de Nice y Clem⁴². El 35% llega de Italia³.

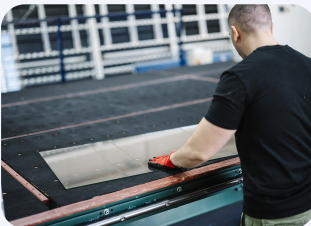
CUOTA DE SOMFY

21,5%

LLEGA DE ITALIA

35%

2



Shixart1985 | CC BY 2.0

Fabricante de puertas

Hace la puerta y le pone el marcado CE¹⁶. De las 8.000 empresas del sector, unas 200 fabrican². Manusa cumple 60 años y fabrica en España⁴⁴.

FABRICANTES

200

MARGEN INE

11,1%

3



Daniel Andraski | Pexels

Distribuidor

Importa y reparte puertas y recambios a los instaladores. Hörmann España, filial del fabricante alemán, facturó 13,61 millones en 2020 con 41 empleados⁴⁶.

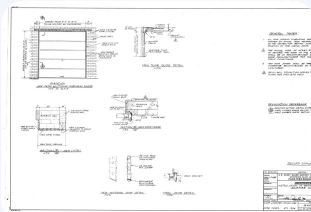
HÖRMANN ESPAÑA

13,6 M€

MARGEN INE

7,5%

4



US Coast Guard | Dominio público

Instalador

Monta la puerta según las instrucciones del fabricante y entrega el libro de mantenimiento¹⁶. El INE lo cuenta con los ascensores: 7.780 empresas en 2024⁴¹.

EMPRESAS

7.780

MARGEN INE

11,4%

FUENTES

² IFEMA, entrevista al secretario de AEPA, julio de 2024. ifema.es

³ Alimarket, informe 2020 de puertas automáticas y automatismos, octubre de 2020. alimarket.es

¹⁶ FEMPA, guía técnica del marcado CE de puertas industriales, comerciales, de garaje y portones, 2011. mui.carm.es

⁴¹ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, construcción, CNAE 4329. ine.es

⁴² Alimarket, informe 2022 de puertas automáticas y automatismos. alimarket.es

⁴³ Foto: Labanderadeadidosayer, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

⁴⁴ Alimarket, Manusa celebra su 60 aniversario, septiembre de 2026. alimarket.es

⁴⁵ Foto: Shixart1985, CC BY 2.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

⁴⁶ Alimarket, Hörmann inaugura su sede central en España, 2022. alimarket.es

⁴⁷ Foto: Daniel Andraski, en Pexels. pexels.com

⁴⁸ Plano: Guardia Costera de Estados Unidos, dominio público, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

5



Jud McCranie | CC BY-SA 4.0

Mantenimiento

Revisa, repara y lleva el libro de cada puerta. Es el 20% del negocio, unos 120 millones en 2023, cuenta mía^{3,10}. Portis mantiene más de 65.000 puertas⁶.

VENTAS 2023

120 M€

PORTIS

65.000

6



PantheraLeo1359531 | CC BY 4.0

Cliente

Comunidades, comercios, hospitales, industria y logística. Paga el dueño y, si hay accidente, responde él^{20,50}. En Madrid hay 15,7 millones de m² de naves logísticas⁵¹.

NAVES EN MADRID

15,7 M m²

RESPONDE

El dueño

Los márgenes del INE son el excedente bruto de cada actividad en 2024, en una cuenta mía^{38,40,41}. Mezclan las puertas con otros productos, así que son una referencia.

DÓNDE SE QUEDA EL BENEFICIO

Aquí el dinero todavía está en vender e instalar. Con márgenes de referencia, mantener es el 20% de las ventas y algo más de una cuarta parte del beneficio.



Aquí el dinero todavía está en vender e instalar.

Para venta e instalación uso el 11,1% del INE en carpintería metálica. Para mantener, el 16,7% de Guild, un grupo de Estados Unidos, en una cuenta mía^{38,39}.

En Estados Unidos, el servicio ya es el 60% del mercado de puertas de garaje e industriales³⁹. En España, el 20%. Ahí está el recorrido para quien mantiene.

FUENTES

3 Alimarket, informe 2020 de puertas automáticas y automatismos, octubre de 2020. alimarket.es

6 Nota de prensa de Portis sobre la compra de Service Group, diciembre de 2023. Dato del comprador. guiadeprensa.com

10 Alimarket, informe 2024 de puertas automáticas y automatismos, marzo de 2024. alimarket.es

20 Interempresas, AEPA sobre el mantenimiento preventivo de puertas automáticas, octubre de 2024. interempresas.net

38 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, industria, CNAE 2512 y 3312. ine.es

39 FMI, informe para fondos sobre servicios de puertas de garaje, marzo de 2026. Dato de la consultora. fmicorp.com

40 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, comercio, CNAE 4669. ine.es

41 INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, construcción, CNAE 4329. ine.es

49 Foto: Jud McCranie, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

50 IFEMA, entrevista a la presidenta del Colegio de Administradores de Fincas de Madrid, marzo de 2026. ifema.es

51 Knight Frank, mercado logístico de Madrid, cuarto trimestre de 2025. content.knightfrank.com

52 Foto: PantheraLeo1359531, CC BY 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org



Gráfico. Reparto del beneficio de la puerta automática en España: ventas de 2023 por negocio y margen de referencia. Cuenta propia, aproximada^{3,10,38,39}.

CUÁNTO MUEVE

La puerta automática y sus motores facturaron **más de 600 millones** en 2023, un 6% más que el año anterior¹⁰. En 2019 eran 449³.

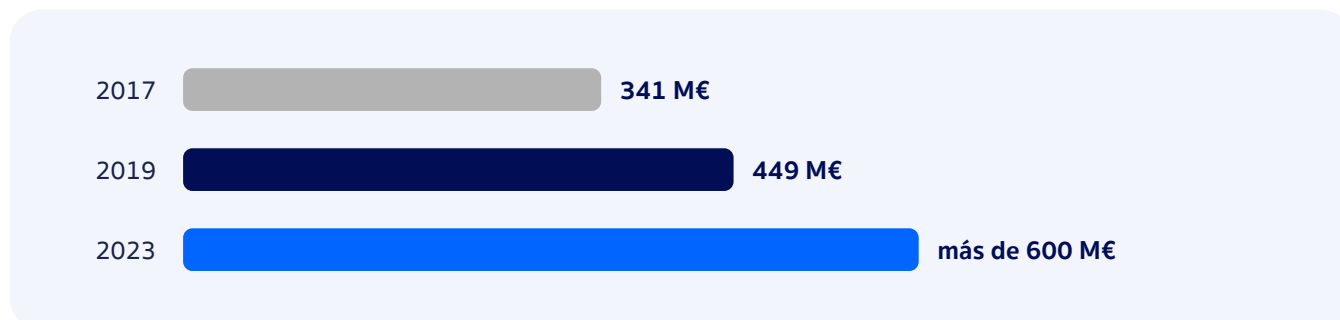


Gráfico. Facturación de puertas automáticas y automatismos en España, en millones de euros (M€)^{53,3,10}.

Contando también las puertas manuales, la patronal estima más de 1.200 millones en 2024. Es una cifra suya, calculada desde los 976 declarados en 2017².

No hay un dato público de puertas por comunidad autónoma ni de cuántas hay instaladas. Nadie lleva ese censo.

FUENTES

² IFEMA, entrevista al secretario de AEPA, julio de 2024. ifema.es

³ Alimarket, informe 2020 de puertas automáticas y automatismos, octubre de 2020. alimarket.es

¹⁰ Alimarket, informe 2024 de puertas automáticas y automatismos, marzo de 2024. alimarket.es

³⁸ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, industria, CNAE 2512 y 3312. ine.es

³⁹ FMI, informe para fondos sobre servicios de puertas de garaje, marzo de 2026. Dato de la consultora. fmicorp.com

⁵³ Alimarket, el mercado de puertas automáticas, julio de 2018. alimarket.es

Mantenimiento

Venta e instalación de puertas y automatismos

120 M€

480 M€

Gráfico. Reparto de la facturación de 2023, en millones de euros (M€). Cuenta propia con el 20% de mantenimiento de 2019^{3,10}.

LO QUE EMPUJA LA DEMANDA

La logística. En Madrid y su entorno hay 15,7 millones de metros cuadrados de naves, un 74% más que en 2016, según la consultora Knight Frank⁵¹.

Cada nave lleva muelles, puertas rápidas y cortafuegos. La mitad de las cortafuegos industriales ya va a naves, y una de cada cinco, a logística²⁴.

La accesibilidad y el ahorro de energía empujan la puerta peatonal y la rápida¹⁰. Y el parque viejo pide adaptarse a la norma³².

QUIÉN SE REPARTE EL PASTEL

Assa Abloy, Manusa y Portis tienen algo más del **38%** de la puerta automática³. En automatismos, Somfy se lleva el 21,5%⁴².



Gráfico. Cuota de mercado en España. Puerta automática en 2019 y automatismos en 2021^{3,42}.

FUENTES

³ Alimarket, informe 2020 de puertas automáticas y automatismos, octubre de 2020. alimarket.es

¹⁰ Alimarket, informe 2024 de puertas automáticas y automatismos, marzo de 2024. alimarket.es

²⁴ Interempresas, observatorio de AEPA sobre puertas cortafuegos industriales, noviembre de 2022. interempresas.net

³² Interempresas, instalar una puerta automática fuera de normativa, enero de 2023. interempresas.net

⁴² Alimarket, informe 2022 de puertas automáticas y automatismos. alimarket.es

⁵¹ Knight Frank, mercado logístico de Madrid, cuarto trimestre de 2025. content.knightfrank.com

Empresa	Ventas	Personas	Puertas que mantiene	Margen
Assa Abloy, todo el grupo en España, 2025	2.114 M de coronas, unos 190 M€	979	Sin dato	17,2% en puertas, en todo el mundo ⁵⁴
Portis, del grupo Otis, 2024	40,96 M€	Sin dato	Más de 65.000	EBITDA de 5,01 M€ en 2025 ^{55,6}
Hörmann España, 2020	13,61 M€	41	Distribuye	Sin dato ⁴⁶
Fain Puertas, 2025	5,5 M€	55	Más de 12.500 en 2026	Sin dato ^{37,4,5}
Kerymatic, 2024	1,26 M€	7	Sin dato	Sin dato ⁵
Manusa	Sin dato	250 en 2016	Sin dato	Sin dato ⁵⁶

La tabla junta años distintos, y el cambio de coronas es mío, a 11 por euro. Sirve para ver tamaños, no para comparar al euro.

Fuera de los grandes quedan unas **8.000 empresas**: fabricantes, distribuidores, instaladores y empresas de mantenimiento².

Son muy pequeñas. En su grupo del INE, el 92,4% tiene menos de diez asalariados⁵⁷. Las once que compró Fain sumaban 15 empleados entre todas⁴.

FUENTES

² IFEMA, entrevista al secretario de AEPA, julio de 2024. ifema.es

⁴ Ecoconstrucción, Fain Puertas tras comprar 11 empresas, noviembre de 2025. mail.ecoconstruccion.net

⁵ Alimarket, Fain Puertas compra Kerymatic, junio de 2026. alimarket.es

⁶ Nota de prensa de Portis sobre la compra de Service Group, diciembre de 2023. Dato del comprador. guiadeprensa.com

³⁷ Bolsamanía, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. bolsamania.com

⁴⁶ Alimarket, Hörmann inaugura su sede central en España, 2022. alimarket.es

⁵⁴ Assa Abloy, informe anual de 2025. assaabloy.com

⁵⁵ elEconomista, ranking de empresas, Puertas Automáticas Portis, datos de Informa. ranking-empresas.eleconomista.es

⁵⁶ Interempresas, Manusa, 50 años abriendo puertas, agosto de 2016. interempresas.net

⁵⁷ INE, Directorio Central de Empresas 2025, grupo 432. ine.es

UNA EMPRESA CON 2.000 PUERTAS DEBERÍA GANAR UN 19%, Y LAS PYMES DECLARAN UN 8,6%

EN CORTO

- 1 Una empresa tipo con 2.000 puertas debería ganar un 19% de EBITDA, en una cuenta mía.
- 2 Las pymes de 10 a 249 empleados de su grupo del INE declaran un 8,6%⁹. Hay que ver dónde se queda el margen.
- 3 Cobrar al empezar el trimestre o a 60 días mueve unos 250.000 euros de caja, en una cuenta mía.

Monto la cuenta de una empresa de mantenimiento con 2.000 puertas con los datos que hay. Marco qué es dato y qué es supuesto mío.

Partida	Por puerta al año	Total al año	De dónde sale
Cuota de mantenimiento	400 €	800.000 €	Supuesto, entre los 363 y 508 € de la OCU ⁷
Reparaciones facturadas	150 €	300.000 €	Supuesto: un arreglo de 440 € cada tres años ²⁹
Ingresos	550 €	1.100.000 €	Fain Puertas, unos 550 €, cuenta mía ³⁷
Técnicos, uno cada 200 puertas	225 €	450.000 €	37.400 € de gasto por persona, dato ⁴¹ . Con furgoneta y guardias, 45.000 €, supuesto
Piezas y materiales	110 €	220.000 €	Supuesto, el 20% de los ingresos
Oficina, seguros y dirección	110 €	220.000 €	Supuesto, el 20% de los ingresos
EBITDA	105 €	210.000 €, un 19%	Lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones

FUENTES

⁷ OCU, cómo ahorrar en los gastos de comunidad, agosto de 2021. [ocu.org](https://www.ocu.org)

⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, instalaciones por tamaño de empresa. ine.es

²⁹ Habitissimo, precio de reparar una puerta de garaje, junio de 2026. Dato del vendedor. habitissimo.es

³⁷ Bolsamania, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. bolsamania.com

⁴¹ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, construcción, CNAE 4329. ine.es



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

La palanca es cuántas puertas lleva cada técnico. Con 250 en vez de 200, el margen sube del 19% al 27%.



La palanca es cuántas puertas lleva cada técnico.



Gráfico. Margen sobre ingresos según las puertas que lleva cada técnico. Cuenta propia con los supuestos de la tabla.

Los 200 no son un invento. En las seis compras de Fain en Madrid salían unas 214 puertas por empleado, en una cuenta mía⁴.

FUENTES

⁴ Ecoconstrucción, Fain Puertas tras comprar 11 empresas, noviembre de 2025. mail.ecoconstruccion.net

LO QUE DICEN LAS CUENTAS DE VERDAD

Las cuentas reales dan menos que mi teoría. Las pymes de 10 a 249 empleados del grupo del INE donde van las puertas ganaron un **8,6%** en 2024, cuenta mía⁹.

Mirando solo su actividad, otras instalaciones, el margen es del 11,4%, y en reparación de maquinaria, del 11,2%^{41,38}. Es el excedente bruto, muy parecido al EBITDA.

Portis declaró 5,01 millones de EBITDA en 2025. Sobre sus ventas de 2024 sería un 12,2%, en una cuenta mía aproximada⁵⁵.

Los grandes ganan más. La división de puertas de Assa Abloy deja un 17,2% después de amortizar, y Guild, en Estados Unidos, un 16,7% de EBITDA^{54,39}.

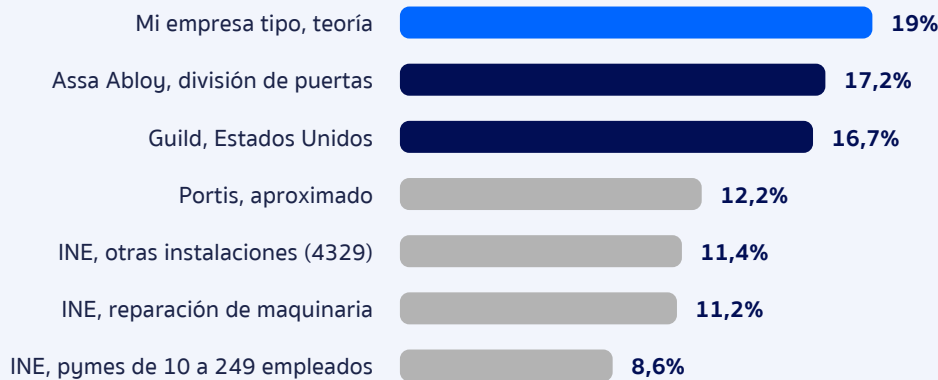


Gráfico. Margen sobre ventas de cada referencia. INE: excedente bruto de 2024. Assa Abloy: resultado de explotación de 2025. Guild y Portis: EBITDA, cuenta propia^{9,41,38,55,54,39}.

El 19% es teoría y el 8,6% es la media de miles de pymes. Cuando una gana menos que la teoría, miro tres cosas.

- El **suelo del dueño y de la familia**, que en una pyme suele ir como gasto.
- La **venta de puertas nuevas**, que deja otro margen y va mezclada con el mantenimiento.
- Las **puertas por técnico**: con 150 en vez de 200, el margen de mi cuenta cae al 5%.

CUÁNTA CAJA DEJA

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

FUENTES

⁹ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, instalaciones por tamaño de empresa. ine.es

³⁸ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, industria, CNAE 2512 y 3312. ine.es

³⁹ FMI, informe para fondos sobre servicios de puertas de garaje, marzo de 2026. Dato de la consultora. fmicorp.com

⁴¹ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, construcción, CNAE 4329. ine.es

⁵⁴ Assa Abloy, informe anual de 2025. assaabloy.com

⁵⁵ elEconomista, ranking de empresas, Puertas Automáticas Portis, datos de Informa. ranking-empresas.eleconomista.es

En los grandes llega casi todo. La división de puertas de Assa Abloy convirtió en caja el 99% de su resultado en 2025, y el grupo, el 106%⁵⁴.

Invierte poco: el 1,7% de lo que vende. Las empresas de su actividad en España, el 1,4%, según el INE^{54,41}.



Gráfico. Del EBITDA a la caja en la empresa tipo de 2.000 puertas, sin crecer. Cuenta propia: impuesto del 25% e inversión del 1,4% de las ventas, como el INE⁴¹.

En la empresa tipo, de los 210.000 euros de EBITDA quedan unos **146.000 en caja**, un 70%. Las furgonetas ya van en el coste de cada técnico.

LO QUE MÁS MUEVE LA CAJA: CUÁNDO SE COBRA

Lo que más mueve la caja es el circulante, el dinero atrapado en existencias y en lo que deben los clientes. Entre empresas, la ley da 30 días para pagar, y 60 como mucho si se pacta⁵⁸. La Administración, 30⁵⁹.

La diferencia está en la cuota. Si la comunidad la paga al empezar cada trimestre, es el cliente quien financia a la empresa. Es un supuesto mío.

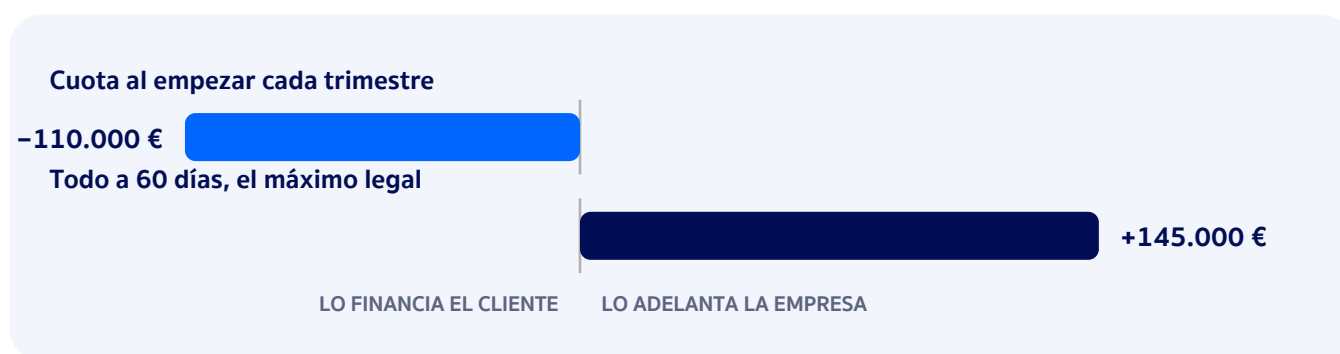


Gráfico. Dinero atrapado en el día a día de la empresa tipo según cómo cobra. Cuenta propia: piezas pagadas a 60 días y, en el primer caso, reparaciones cobradas a 30⁵⁸.

La diferencia entre cobrar de una forma o de otra son unos **250.000 euros**. Es más que la caja libre de un año.

FUENTES

⁴¹ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, construcción, CNAE 4329. ine.es

⁵⁴ Assa Abloy, informe anual de 2025. assaabloy.com

⁵⁸ BOE, Ley 3/2004 de lucha contra la morosidad, artículo 4. boe.es

⁵⁹ BOE, Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, artículo 198. boe.es

PARA MANTENER PUERTAS NO HACE FALTA LICENCIA, Y EN LOS GRANDES CLIENTES MANDA EL FABRICANTE

EN CORTO

- 1 Para mantener puertas no hace falta licencia ni carné. Solo existe una certificación voluntaria⁶⁰.
- 2 Entre presupuestos para la misma puerta hay un 40% de diferencia, y nadie obliga a firmar⁷.
- 3 En los grandes clientes el foso es del fabricante: en un hospital, 98 de cada 100 puertas eran de la marca que ganó^{31,8}.

Para mantener ascensores hace falta una empresa autorizada⁶¹. Para la protección activa contra incendios, una habilitada⁶². Para mantener puertas no he encontrado registro, carné ni licencia.

Lo que existe es una certificación voluntaria de AENOR, la entidad española de normalización y certificación, para instaladores y empresas de mantenimiento⁶⁰.

Así que el cliente se queda por el servicio y por el precio. Y el precio se mueve: la OCU encontró un **40% de diferencia** entre presupuestos⁷.



Así que el cliente se queda por el servicio y por el precio.

LO QUE CUESTA ENTRAR Y CAMBIAR

Entrar cuesta poco en papeles. Hacen falta técnicos formados, una furgoneta y cumplir las normas de la puerta, que son responsabilidad de quien la instala¹⁶.

FUENTES

⁷ OCU, cómo ahorrar en los gastos de comunidad, agosto de 2021. [ocu.org](https://www.ocu.org)

⁸ Hospital 12 de Octubre, certificado de ofertas recibidas, enero de 2026. contratos-publicos.comunidad.madrid

¹⁶ FEMPA, guía técnica del mercado CE de puertas industriales, comerciales, de garaje y portones, 2011. mui.carm.es

³¹ Hospital 12 de Octubre, pliego técnico del mantenimiento de puertas automáticas, expediente 2025-0-33. contratos-publicos.comunidad.madrid

⁶⁰ IFEMA, dossier de prensa de Smart Doors 2020. ifema.es

⁶¹ BOE, Real Decreto 355/2024, instrucción técnica de ascensores. boe.es

⁶² BOE, Real Decreto 513/2017, Reglamento de instalaciones de protección contra incendios. boe.es

Cambiar también cuesta poco. La comunidad decide en junta, y el libro de mantenimiento se queda con la puerta¹³. Ni siquiera las puertas cortafuegos entran en el reglamento de incendios⁶².

DÓNDE SÍ HAY FOSO

En los clientes grandes el foso existe, pero es del fabricante. El hospital 12 de Octubre pide piezas originales y técnicos formados en cada modelo de puerta³¹.

De sus unas 570 puertas, 98 de cada 100 son de Assa Abloy o de Besam, su marca anterior. Es una cuenta mía con el inventario del pliego³¹.

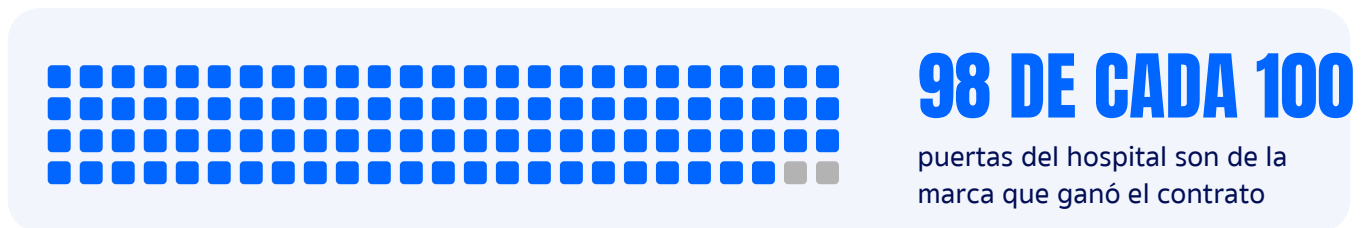


Gráfico. Puertas del inventario del hospital 12 de Octubre según su marca. Cuenta propia con el pliego de 2025³¹.

Al concurso solo se presentó esa marca, y ganó con una rebaja del 10%^{8,34}. Para una pyme multimarca, ese cliente está cerrado.

Para el que compra, conviene saber cuánta cartera está en edificios con una sola marca. Ahí el fabricante puede quitarte el cliente.

LA BARRERA DE VERDAD

La barrera de verdad son los técnicos. La patronal dice que falta mano de obra especializada, sobre todo en montaje e instalación⁶³.

0

licencias o carnés obligatorios he encontrado para mantener puertas.

40%

de diferencia entre presupuestos para la misma puerta de garaje.

1

oferta recibió el mantenimiento de las puertas del 12 de Octubre.

FUENTES

⁸ Hospital 12 de Octubre, certificado de ofertas recibidas, enero de 2026. contratos-publicos.comunidad.madrid

¹³ OCU, mantenimiento de la puerta del garaje, diciembre de 2020. ocu.org

³¹ Hospital 12 de Octubre, pliego técnico del mantenimiento de puertas automáticas, expediente 2025-0-33. contratos-publicos.comunidad.madrid

³⁴ Comunidad de Madrid, contrato de mantenimiento de puertas del Hospital 12 de Octubre, adjudicado en 2026. contratos-publicos.comunidad.madrid

⁶² BOE, Real Decreto 513/2017, Reglamento de instalaciones de protección contra incendios. boe.es

⁶³ IFEMA, AEPA y los retos del sector en Smart Doors 2026, julio de 2026. ifema.es

CRECER PIDE UN TÉCNICO POR CADA 200 PUERTAS, Y ES JUSTO LO QUE FALTA

EN CORTO

- 1 Cada 200 puertas nuevas piden un técnico más, y la patronal dice que faltan⁶³.
- 2 La guardia de 24 horas pide un equipo mínimo: por debajo de unas 1.000 puertas pesa demasiado, en una cuenta mía.
- 3 Las pymes que se venden son diminutas: once compradas por Fain sumaban 2.500 puertas y 15 empleados⁴.

Aquí se crece con cuatro cosas: técnicos, rutas densas, guardias y compras que no pierdan clientes. Las cuatro tienen su freno.



Técnicos

Falta mano de obra especializada, según la patronal⁶³. Un oficial del metal cobra unos 25.140 euros brutos al año, más un 34% de Seguridad Social⁶⁴.



Rutas

Cada puerta pide de una a cuatro visitas al año, cada una en su portal o su nave^{13,20}. Sin densidad, el técnico pasa el día en la furgoneta.



Guardias

Un hospital pide respuesta en 4 horas, de día o de noche, los 365 días³¹. Una guardia así pesa mucho más con 300 puertas que con 3.000.



Integrar compras

Fain se queda con los contratos, el equipo y hasta el gerente de lo que compra⁵. Portis absorbió del todo a Service Group en 2024⁶⁵.

FUENTES

⁴ Ecoconstrucción, Fain Puertas tras comprar 11 empresas, noviembre de 2025. [mail.ecoconstruccion.net](mailto:ecoconstruccion.net)

⁵ Alimarket, Fain Puertas compra Kerymatic, junio de 2026. alimarket.es

¹³ OCU, mantenimiento de la puerta del garaje, diciembre de 2020. ocu.org

²⁰ Interempresas, AEPA sobre el mantenimiento preventivo de puertas automáticas, octubre de 2024. interempresas.net

³¹ Hospital 12 de Octubre, pliego técnico del mantenimiento de puertas automáticas, expediente 2025-0-33. contratos-publicos.comunidad.madrid

⁶³ IFEMA, AEPA y los retos del sector en Smart Doors 2026, julio de 2026. ifema.es

⁶⁴ Junta de Andalucía, memoria de contrato con el convenio del metal de Córdoba, 2024. juntadeandalucia.es

⁶⁵ BORME, Servicegroup se integra en Puertas Automáticas Portis, 2024. boe.es

CUÁNTOS TÉCNICOS PIDE CRECER

Con un técnico por cada 200 puertas, que es la cuenta de la sección 3, crecer es contratar. Fain Puertas tenía 55 profesionales para 9.500 puertas en 2025⁴.

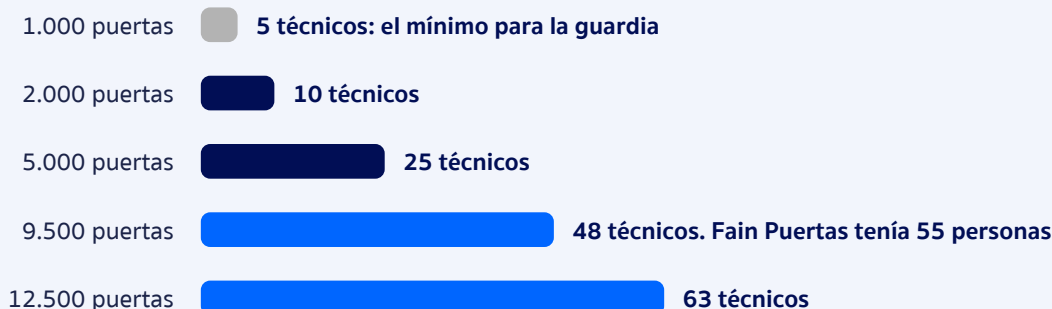


Gráfico. Técnicos que necesita cada tamaño de cartera, a 200 puertas por técnico. Cuenta propia.

Una guardia de 24 horas todo el año pide un equipo que haga turnos. Con cinco técnicos y turnos de una semana, a cada uno le toca una de cada cinco.

Cinco técnicos llevan unas 1.000 puertas. Por debajo, la guardia pesa demasiado. Es una cuenta mía, y encaja con las 2.000 que pido en el veredicto.

Las pymes del sector están muy por debajo. Las once que compró Fain tenían de media unas 230 puertas y menos de dos personas, en una cuenta mía⁴.

CÓMO INTEGRAN SUS COMPRAS LOS QUE CRECEN COMPRANDO

Fain Puertas suma las carteras a su red y conserva a la gente. En Kerymatic siguió todo: contratos, trabajos en curso, equipo y gerente⁵.

Portis compra para abrir centros donde no los tenía, como en Miranda de Ebro y León en 2021⁶⁶. Después funde la empresa comprada con la suya⁶⁵.

En Estados Unidos, Guild junta la administración en un solo programa de gestión y mantiene más de 25 marcas locales³⁹.

Lo que no frena es el papeleo. No hay licencia que pedir en cada provincia, así que comprar fuera de casa no pide permisos nuevos⁶⁰.

FUENTES

⁴ Ecoconstrucción, Fain Puertas tras comprar 11 empresas, noviembre de 2025. [mail.ecoconstruccion.net](mailto:ecoconstruccion.net)

⁵ Alimarket, Fain Puertas compra Kerymatic, junio de 2026. alimarket.es

³⁹ FMI, informe para fondos sobre servicios de puertas de garaje, marzo de 2026. Dato de la consultora. fmicorp.com

⁶⁰ IFEMA, dossier de prensa de Smart Doors 2020. ifema.es

⁶⁵ BORME, Servicegroup se integra en Puertas Automáticas Portis, 2024. boe.es

⁶⁶ Portis, sigue con su política de compra de empresas del sector, 2021. Dato de la empresa. portis.es

FAIN PUERTAS PASÓ DE 1.600 A MÁS DE 12.500 PUERTAS, CON 12 COMPRAS POR EL CAMINO

EN CORTO

- 1 Fain Puertas pasó de 1.600 equipos en cartera a más de 12.500 puertas^{37,5}.
- 2 Creció sobre todo por su cuenta: el 73% de las puertas nuevas no vino de compras⁴.
- 3 Portis, de Otis, va por el mismo camino desde 1996 y ya mantiene más de 65.000 puertas⁶.

La mejor historia del sector la escribe un grupo de ascensores. Fain, la empresa familiar española con 134 compras, montó una división solo para puertas³⁷.

Empezó con 1.600 equipos en cartera³⁷. Desde 2021 compró seis empresas en Madrid y cinco en Andalucía, con 2.500 puertas entre todas⁴.



Gráfico. Fain Puertas, de división nueva a más de 12.500 puertas^{37,4,5,67}.

La fórmula mezcla dos cosas. El 73% del crecimiento fue suyo, vendiendo contratos, y el 27%, comprado⁴.

Las compras eran muy pequeñas: las seis de Madrid sumaban 1.500 puertas y siete empleados⁴. Para Fain, cada una es una ruta más llena.

FUENTES

⁴ Ecoconstrucción, Fain Puertas tras comprar 11 empresas, noviembre de 2025. [mail.ecoconstruccion.net](mailto:ecoconstruccion.net)

⁵ Alimarket, Fain Puertas compra Kerymatic, junio de 2026. alimarket.es

⁶ Nota de prensa de Portis sobre la compra de Service Group, diciembre de 2023. Dato del comprador. guiadeprensa.com

³⁷ Bolsamanía, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. bolsamania.com

⁶⁷ Moncloa.com, Fain compra Ascensores Híspalis, agosto de 2026. moncloa.com

Y lo hace dentro de un grupo de ascensores de 256,9 millones³⁷. En agosto de 2026 compró Ascensores Híspalis, en Sevilla, con 300 ascensores y 600 puertas⁶⁷.

Para mí, ahí está la jugada. El técnico de puertas va a los mismos portales y a las mismas naves que el de ascensores.

PORTIS, EL GRANDE QUE TAMBIÉN COMPRA

Portis nació en 1996, cuando Otis separó los ascensores de las puertas⁶. En 2021 pasaba de 45.000 clientes de mantenimiento⁶⁶.

Ese año compró Doormatic y Karpi. En 2023 se quedó con Service Group, con más de 40 centros, y pasó de 65.000 puertas^{66,6}. Vendió 40,96 millones en 2024⁵⁵.

La otra historia larga es la de un fabricante. Manusa cumple 60 años y tiene filiales en Portugal, Italia, Brasil y China⁴⁴.

FUENTES

⁶ Nota de prensa de Portis sobre la compra de Service Group, diciembre de 2023. Dato del comprador. [guiadeprensa.com](https://www.guiadeprensa.com)

³⁷ Bolsamania, Fain cierra 2025 con 256 millones, abril de 2026. [bolsamania.com](https://www.bolsamania.com)

⁴⁴ Alimarket, Manusa celebra su 60 aniversario, septiembre de 2026. [alimarket.es](https://www.alimarket.es)

⁵⁵ elEconomista, ranking de empresas, Puertas Automáticas Portis, datos de Informa. [ranking-empresas.eleconomista.es](https://www.ranking-empresas.eleconomista.es)

⁶⁶ Portis, sigue con su política de compra de empresas del sector, 2021. Dato de la empresa. [portis.es](https://www.portis.es)

⁶⁷ Moncloa.com, Fain compra Ascensores Híspalis, agosto de 2026. [moncloa.com](https://www.moncloa.com)

LOS GRUPOS DE ASCENSORES COMPRAN EMPRESAS LOCALES DE PUERTAS, Y FAIN YA LLEVA 12 DESDE 2021

EN CORTO

- 1** Fain Puertas lleva 12 compras desde 2021 y Portis, tres. Son los mismos compradores que en ascensores^{4,5,66,6}.
- 2** Se venden empresas diminutas, con dueños que se acercan a la jubilación y puertas que piden adaptarse^{68,32}.
- 3** Ninguna compra española ha publicado precio. Fuera, se paga de 13 a 16 veces el EBITDA^{11,69}.

Las fechas de fundación dan una pista. Híspalis se fundó en 1972 y Kerymatic llevaba más de 19 años cuando se vendieron^{67,5}.

No hay un dato público de la edad de los dueños del sector. Lo que sí hay es una lista de compras.

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la comprada
Portis, del grupo Otis	Doormatic, en Miranda de Ebro, y Karpi, en León	2021	Dos centros nuevos para Portis ⁶⁶
Portis, del grupo Otis	Service Group, el 100%, con más de 40 centros	2023	Portis pasa de 65.000 puertas ^{6,70}
Fain Puertas	Seis en Madrid: Mantenimientos y Automatismos del Este, Cotmesa, Secades, Braluma, AMSA y Dotics	2021 a 2025	1.500 puertas y 7 empleados entre las seis ⁴
Fain Puertas	Cinco en Andalucía: Autodoor Sur y SID Automatismos, en Málaga; Sanmetic y Retec, en Sevilla; y CJL, en Cádiz	2021 a 2025	Más de 1.000 puertas y 8 empleados ⁴

FUENTES

- ⁴ Ecoconstrucción, Fain Puertas tras comprar 11 empresas, noviembre de 2025. [mail.ecoconstruccion.net](mailto:ecoconstruccion.net)
- ⁵ Alimarket, Fain Puertas compra Kerymatic, junio de 2026. alimarket.es
- ⁶ Nota de prensa de Portis sobre la compra de Service Group, diciembre de 2023. Dato del comprador. guiadeprensa.com
- ¹¹ PitchBook, vía Yahoo Finance, los fondos y las puertas de garaje, abril de 2026. finance.yahoo.com
- ³² Interempresas, instalar una puerta automática fuera de normativa, enero de 2023. interempresas.net
- ⁶⁶ Portis, sigue con su política de compra de empresas del sector, 2021. Dato de la empresa. portis.es
- ⁶⁷ Moncloa.com, Fain compra Ascensores Híspalis, agosto de 2026. moncloa.com
- ⁶⁸ Ministerio de Trabajo, autónomos por edad y sector, agosto de 2026. mites.gob.es
- ⁶⁹ SEC, Nucor compra C.H.I. Overhead Doors, junio de 2022. sec.gov
- ⁷⁰ Infoconstrucción, Portis compra el 100% de Service Group, diciembre de 2023. infoconstruccion.es

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la compra
Fain Puertas	Kerymatic, en Illescas, con más de 19 años	2026	1,26 millones de ventas y 7 empleados ⁵
Fain	Ascensores Híspalis, en Sevilla, fundada en 1972	2026	300 ascensores, 600 puertas y 10 empleados ⁶⁷

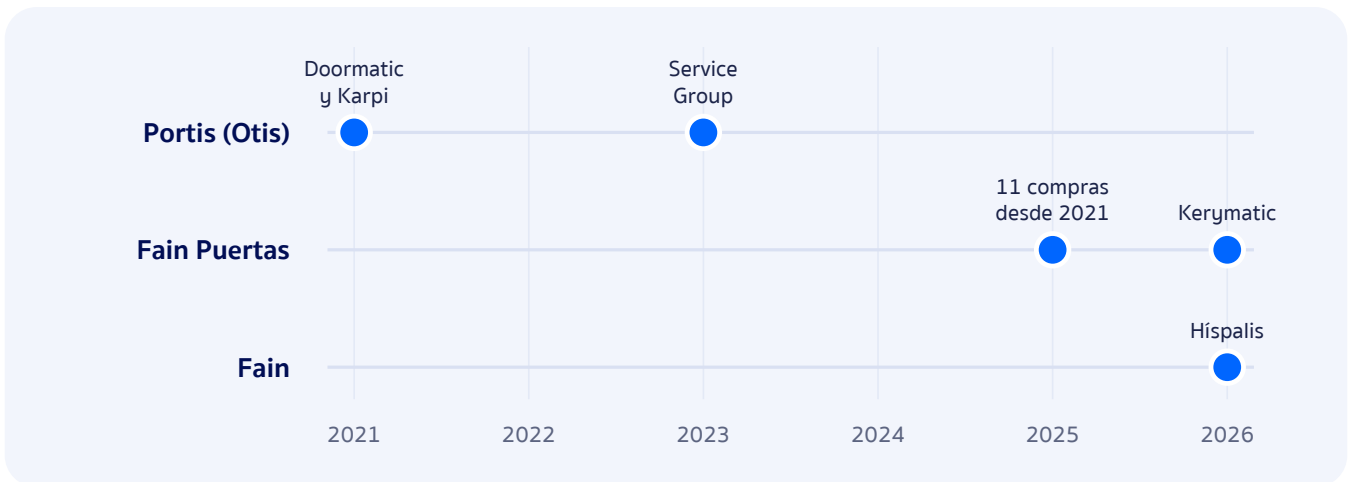


Gráfico. Compras de empresas locales de puertas en España, por comprador y año. Las fuentes están en la tabla.

POR QUÉ VENDEN

Primero, por tamaño. Una empresa de una o dos personas no puede tener guardia de 24 horas ni técnicos formados en cada marca.



Una empresa de una o dos personas no puede tener guardia de 24 horas ni técnicos formados en cada marca.

Segundo, por edad. En la construcción, el 25,4% de los autónomos tiene 56 años o más. Entre los autónomos con empleados, el 32%⁶⁸.

Y tercero, por la norma. Si más del 80% de las puertas no pasaría una inspección, adaptarlas pide técnicos y papeles que el pequeño no tiene³².

FUENTES

⁵ Alimarket, Fain Puertas compra Kerymatic, junio de 2026. alimarket.es

³² Interempresas, instalar una puerta automática fuera de normativa, enero de 2023. interempresas.net

⁶⁷ Moncloa.com, Fain compra Ascensores Híspalis, agosto de 2026. moncloa.com

⁶⁸ Ministerio de Trabajo, autónomos por edad y sector, agosto de 2026. mites.gob.es

A QUÉ PRECIO

Ninguna compra española de puertas ha publicado precio. Para tener una referencia, miro las operaciones de fuera y las cotizadas.

Operación	Precio	Veces el EBITDA
Oak Hill compra Guild Garage Group, Estados Unidos, 2026	Más de 800 millones de dólares	16 ¹¹
Nucor compra C.H.I. Overhead Doors, fabricante, Estados Unidos, 2022	3.000 millones de dólares	Unas 13 ⁶⁹
Assa Abloy, Otis y dormakaba en bolsa, 14 de octubre de 2026		14,7, 13,0 y 8,0 ⁷¹
Lo que quiere pagar un fondo por una pyme en Estados Unidos		De 6 a 7 ¹¹

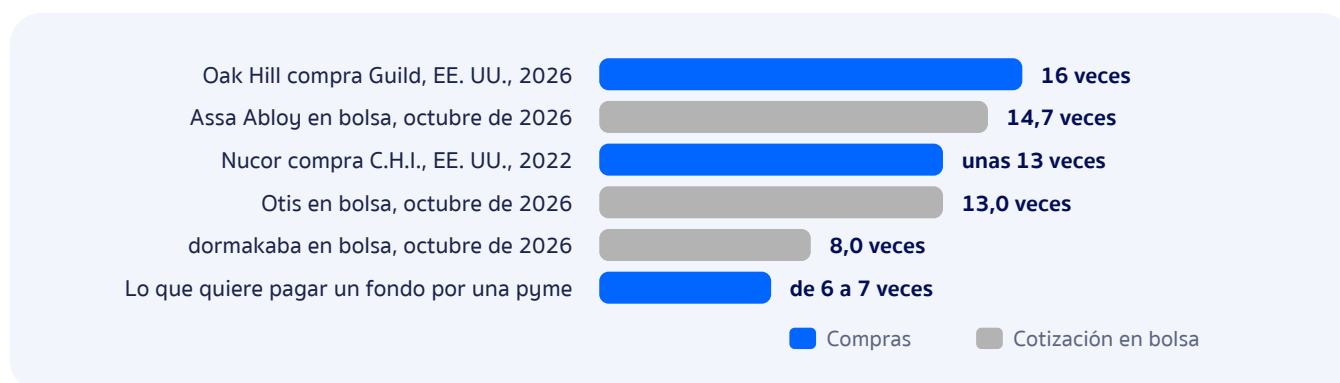


Gráfico. Veces el EBITDA que se pagó en cada compra, al que cotiza cada grupo en bolsa y el que quiere pagar un fondo. Las fuentes están en la tabla.

El de 6 a 7 veces lo dice el socio de un fondo que compra estas empresas. Es lo que quiere pagar él, así que lo cojo con cautela¹¹.

Dentro de un grupo, esas puertas llenan rutas que ya existen. Por eso un comprador del sector puede pagar más que lo que dicen las cuentas de la pyme.

FONDOS Y CONSOLIDADORES

En España compran los grupos del sector, y no he encontrado ningún fondo montando uno de puertas. En Estados Unidos hay más de diez desde 2022³⁹. Y Assa Abloy cerró 23 compras en 2025, con 900 más en su lista⁵⁴.

FUENTES

¹¹ PitchBook, vía Yahoo Finance, los fondos y las puertas de garaje, abril de 2026. finance.yahoo.com

³⁹ FMI, informe para fondos sobre servicios de puertas de garaje, marzo de 2026. Dato de la consultora. fmicorp.com

⁵⁴ Assa Abloy, informe anual de 2025. assaabloy.com

⁶⁹ SEC, Nucor compra C.H.I. Overhead Doors, junio de 2022. sec.gov

⁷¹ Stockanalysis, Assa Abloy, Otis y dormakaba a 14 de octubre de 2026. stockanalysis.com

SI FUERA A COMPRAR UNA EMPRESA DE MANTENIMIENTO DE PUERTAS, ESTO ES LO PRIMERO QUE PEDIRÍA

EN CORTO

- 1 El mayor riesgo es el precio: nadie obliga a firmar y entre presupuestos hay un 40% de diferencia⁷.
- 2 En los clientes grandes manda el fabricante, y una pyme multimarca lo tiene difícil⁸.
- 3 Lo primero que pediría: la cartera puerta a puerta, los contratos firmados y cómo se cobra.

LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **Precio.** Ninguna ley obliga a firmar contrato, y entre presupuestos hay un 40% de diferencia⁷. La cartera se vuelve a ganar en cada renovación.
- **El fabricante.** En un hospital, 98 de cada 100 puertas eran de una marca y solo se presentó ella^{31,8}. Ese cliente no es para una pyme.
- **Técnicos.** En mi cuenta, 2.000 puertas son diez técnicos. Si se van dos después de la venta, se va con ellos la relación con muchos clientes.



Ese cliente no es para una pyme.

FUENTES

⁷ OCU, cómo ahorrar en los gastos de comunidad, agosto de 2021. [ocu.org](https://www.ocu.org)

⁸ Hospital 12 de Octubre, certificado de ofertas recibidas, enero de 2026. contratos-publicos.comunidad.madrid

³¹ Hospital 12 de Octubre, pliego técnico del mantenimiento de puertas automáticas, expediente 2025-0-33. contratos-publicos.comunidad.madrid

40%

de diferencia entre presupuestos para la misma puerta.

98%

de las puertas de un hospital eran de la marca que ganó.

10

técnicos lleva una empresa de 2.000 puertas, en mi cuenta.

LO PRIMERO QUE PEDIRÍA

1

Cartera

puerta a puerta

2

Contratos

firmados

3

Técnicos

edad y marcas

4

Cuentas

cuota y arreglos

5

Clientes

de dónde vienen

6

Caja

cobro y circulante

- **La cartera, puerta a puerta.** Tipo, marca del motor, año, si lleva marcado CE, cliente, cuota y última revisión en su libro.
- **Los contratos firmados.** Cuántas puertas tienen contrato por escrito, de cuánto plazo, y cuántas solo llaman cuando se rompen.
- **Los técnicos.** Cuántos son, qué edad tienen, en qué marcas están formados y cuántas puertas lleva cada uno.
- **El desglose de las cuentas.** Cuota, reparaciones y venta de puertas nuevas por un lado. El sueldo del dueño y de la familia, por otro.
- **De dónde vienen los clientes.** Cuántas comunidades llegan de un mismo administrador de fincas, y qué parte depende de un concurso público.
- **Las puertas de una sola marca.** Qué parte de la cartera está en edificios donde el fabricante puede quitarte el cliente.
- **Cómo se cobra y el circulante normal.** Si la cuota va por adelantado o a 60 días. Y el circulante de los últimos 12 meses: el precio se ajusta con él al cerrar.

QUÉ HARÍA CON LA IA DESPUÉS DE COMPRARLA: MÁS PUERTAS POR TÉCNICO Y MENOS CLIENTES PERDIDOS

EN CORTO

- 1 La puerta se revisa en persona de una a cuatro veces al año, con IA o sin ella^{13,31}.
- 2 Donde más mueve la IA es en las rutas: los técnicos son el 41% de los ingresos de la empresa tipo.
- 3 Casi todas las cifras de la IA las publica quien la vende.

Primero, lo que la IA, la inteligencia artificial, no cambia. La ley obliga a mantener la puerta del lugar de trabajo, y la norma marca visitas en persona^{1,20}.

Así que el dinero no está en revisar menos. Está en revisar mejor, en cobrar lo que se ve y en no perder clientes.



Así que el dinero no está en revisar menos. Está en revisar mejor, en cobrar lo que se ve y en no perder clientes.

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

1

Rutas y agendas

Ordena las revisiones por zona y mete las averías en los huecos libres

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

De 200 a 250 puertas por técnico son 8 puntos de margen

LO QUE DICEN LOS DATOS

ENGIE España recortó hasta un 35% los desplazamientos entre avisos. Dato del vendedor⁷²

FUENTES

1 BOE, Real Decreto 486/1997, lugares de trabajo, anexos I y II. [boe.es](https://www.boe.es)

13 OCU, mantenimiento de la puerta del garaje, diciembre de 2020. [ocu.org](https://www.ocu.org)

20 Interempresas, AEPA sobre el mantenimiento preventivo de puertas automáticas, octubre de 2024. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

31 Hospital 12 de Octubre, pliego técnico del mantenimiento de puertas automáticas, expediente 2025-0-33. contratos-publicos.comunidad.madrid

72 Salesforce, caso de ENGIE España, enero de 2020. Dato del vendedor. [salesforce.com](https://www.salesforce.com)

PARTIDA POR PUERTA Y AÑO		QUÉ HACE LA IA	
Cuota de mantenimiento	400 €	→ Protege	Aviso de bajas
Reparaciones	150 €	→ Suma	Presupuestos desde el parte
Técnicos	225 €	→ Baja	Rutas, agendas y asistente
Piezas y oficina	220 €	→ Igual	Llamadas 24 horas, poco más

Gráfico. Dónde toca la IA en la cuenta de una empresa de 2.000 puertas. Partidas de la sección 3, cuenta propia.

2

Presupuestos desde el parte

Lee el parte del técnico y prepara el presupuesto de lo que hay que cambiar

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Factura arreglos que el técnico ya ha visto: de 200 a 500 € cada uno²⁹

LO QUE DICEN LOS DATOS

En incendios, un vendedor de software dice que se presupuesta un 80% más rápido⁷³

3

Llamadas y avisos 24 horas

Coge la llamada de avería, abre el aviso y avisa al técnico de guardia

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Menos horas de oficina y ninguna avería sin atender

LO QUE DICEN LOS DATOS

Una pequeña empresa de puertas de garaje de Estados Unidos atendió así más de 500 llamadas. Dato del vendedor⁷⁴

4

Asistente para técnicos

Responde dudas de averías con los manuales de muchas marcas de motor

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Forma antes a los nuevos, justo donde faltan técnicos

LO QUE DICEN LOS DATOS

En soporte técnico, los novatos resolvieron un 34% más de casos por hora⁷⁵. Assa Abloy ya usa uno⁵⁴

FUENTES

²⁹ Habitissimo, precio de reparar una puerta de garaje, junio de 2026. Dato del vendedor. habitissimo.es

⁵⁴ Assa Abloy, informe anual de 2025. assaabloy.com

⁷³ ServiceTrade, presupuestos en protección contra incendios. Dato del vendedor. servicetrade.com

⁷⁴ Workiz, caso de ADM Garage Doors, 2026. Dato del vendedor. workiz.com

⁷⁵ Brynjolfsson, Li y Raymond, Generative AI at Work, Quarterly Journal of Economics, 2025. nber.org

5

Aviso de bajas

Señala qué clientes es más probable que se vayan al renovar

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Un 2% menos de bajas son 40 puertas y unos 22.000 € al año

LO QUE DICEN LOS DATOS

Un fabricante europeo de ascensores bajó un 2% las bajas. Dato de la consultora⁷⁶

POR DÓNDE EMPEZARÍA

Por las rutas. En la cuenta de la sección 3, los técnicos cuestan el 41% de los ingresos. Es la partida que más se puede tocar.

Después, las llamadas. Un agente de voz cuesta desde 0,07 dólares el minuto, tarifa del vendedor⁷⁷. En puertas no he encontrado un centro de avisos obligatorio, así que se puede probar.

Lo que no haría todavía es poner sensores en cada puerta. No he encontrado ningún dato que mida cuánto ahorran en puertas, y una cuota de 400 euros no da para mucho.

En España, la patronal pone el mantenimiento predictivo entre sus retos de 2026⁶³. Portis y Service Group dijeron al juntarse que quieren dar servicio en remoto⁶.



OJO CON LOS DATOS

- Casi todas las cifras de esta página las publica quien vende la tecnología, y casi ninguna mide puertas.
- Ninguna pyme española de mantenimiento de puertas ha publicado sus resultados con IA.

FUENTES

⁶ Nota de prensa de Portis sobre la compra de Service Group, diciembre de 2023. Dato del comprador. [guiadeprensa.com](https://www.guiadeprensa.com)

⁶³ IFEMA, AEPA y los retos del sector en Smart Doors 2026, julio de 2026. [ifema.es](https://www.ifema.es)

⁷⁶ LTM, predicción de bajas para un fabricante europeo de ascensores. Dato de la consultora. [ltm.com](https://www.ltm.com)

⁷⁷ Retell AI, tarifas, octubre de 2026. Dato del vendedor. [retellai.com](https://www.retellai.com)

LA NOTA: 16 SOBRE 25, PORQUE NADIE OBLIGA A FIRMAR EL CONTRATO

Cinco criterios del 1 al 5, los mismos para cada sector que analizo. Es la misma nota que en la primera versión de este estudio: los datos nuevos la confirman.

CRITERIO	NOTA	POR QUÉ
Reurrencia	3 DE 5	En una empresa de cartera, la cuota es tres de cada cuatro euros. Pero el contrato es voluntario.
Margen	3 DE 5	Mi cuenta da un 19%, y las pymes del INE, un 8,6%. Sin cuentas de pymes de puertas no subo. La caja acompaña.
Foso	2 DE 5	No hace falta licencia y entre presupuestos hay un 40% de diferencia. En los clientes grandes, el foso es del fabricante.
Fragmentación	4 DE 5	Unas 8.000 empresas, casi todas de menos de diez personas. Los tres primeros tienen el 38%.
Resistencia	4 DE 5	La ley obliga a mantenerla en el trabajo y a conservarla en casa, y se revisa en persona. Pero no obliga a contratar.
Total	16 SOBRE 25	



HABLEMOS

Si tienes una empresa de mantenimiento de puertas y quieres saber cuánto vale tu cartera para un grupo, escíbeme a hola@relevofamiliar.com.

VENDEMOS EMPRESAS CON HISTORIA, PERO SIN RELEVO.