

Seguridad, confort, eficiencia, calidad... conceptos que toda empresa busca que sean definitorios de sus soluciones. Persax ha conseguido ser identificada por estas cualidades y por el servicio que ofrece a sus clientes. Lorenzo Herrero, director adjunto de Persax Grupo, nos explica en esta entrevista las cualidades de los productos de la firma y cómo responden a las necesidades y tendencias del mercado.

“En Persax nos gusta ir un paso por delante”

EN - ¿Cuáles son las tendencias actuales de los elementos de cierre y protección solar de cara hacia el exterior de la vivienda o el lugar de trabajo?

Lorenzo Herrero- En estos últimos años, las nuevas edificaciones de estilo minimalista y con grandes ventanas, han puesto muy en auge los estores de exterior con cofre, que permiten cubrir hasta 4 metros de ancho. La posibilidad de los diferentes acabados y la amplia variedad de tejidos, permiten una adaptación total a las diferentes estéticas de la fachada.

Otra opción, también muy demandada por su estética, son las celosías de lamas móviles o tipo elípticas como el modelo Levante de Persax Grupo. Los perfiles de lama Levante, gracias a su elegante diseño, pueden conseguir unos resultados espectaculares sin más límite que la imaginación del arquitecto. Son perfectas para el revestimiento de fachadas, consiguen crear un estilo vanguardista y cubrir grandes superficies acristaladas, pudiendo proyectarse fijas o móviles cuando se precise no interferir en la vista desde el interior.

EN - ¿Qué soluciones aporta Persax para adecuarse a tales tendencias?

LH- Persax Grupo siempre intenta estar en línea y ofrecer las últimas tendencias del mercado, adaptándonos además a las necesidades específicas de cada mercado o país. Por ejemplo, en México y toda la zona del caribe, existe un gran riesgo de huracanes, por lo que



Lorenzo Herrero, director adjunto de Persax Grupo.

nuestras persianas de seguridad están específicamente adaptadas a ese entorno, ofreciendo un extra de seguridad frente a esas circunstancias.

Nos centramos en la protección, ya sea protección solar, climática o seguridad de acceso, siempre con un objetivo enfocado hacia el ahorro energético y la economía de nuestros clientes.

EN - ¿Qué busca el cliente de Persax en estas soluciones?

LH- El cliente de Persax siempre busca calidad, seguridad (en referencia a la calidad de nuestras materias primas y procesos) y ahorro.

PEV - **¿Estas soluciones son diferentes si se trata de viviendas o locales comerciales? ¿Qué requisitos son necesarios cumplir en uno u otro caso?**

LH- Las viviendas necesitan soluciones ligadas al ahorro energético, a la usabilidad del hogar, que aporten comodidad y armonía. A su vez en viviendas unifamiliares principalmente, la seguridad se alza como una de las soluciones más importantes y también más demandadas. En cuanto a locales comerciales, se busca el diseño y la garantía de acceso automático. Pero en este caso la seguridad, es una de las mayores preocupaciones de este tipo de cliente, por lo que soluciones que aporten mayor seguridad son las más demandadas. En cuanto a la estética, lo que más se demanda son los toldos con imágenes y el color en las puertas.



PEV - **¿Cómo trabaja Persax en el diseño estético y funcional de sus productos? ¿Dispone de algún departamento especializado en ello?**

LH- Son varios los departamentos, de hecho. El diseño estético cada vez cobra mayor fuerza en el mercado, y por supuesto, el carácter y diseño funcional son algunas de las máximas preocupaciones de Persax a la hora de fabricar nuestros productos. Este es un trabajo que se lleva a cabo desde dos departamentos especializados, como es el Departamento marketing y gráfico y el Departamento Técnico.



PEV - **Estética, seguridad, ahorro energético... son tan sólo algunas de las necesidades que debe satisfacer un elemento de cierre para cumplir con las necesidades del usuario. ¿Cómo responden los productos Persax ante estas exigencias?**

LH- Persax lleva años investigando en torno al ahorro energético y la seguridad. Gracias a ello optamos por el uso de materiales alternativos que consiguen mayores coeficientes de aislamiento y por tanto mayor ahorro, y productos que aporten una alta seguridad.

En cuanto al diseño, tenemos claro que el buen diseño está orientado a lograr la optimización de los productos. Trabajamos con simulaciones en nuestros programas de diseño que hacen que podamos ofrecer las me-





jores prestaciones para el usuario al ponernos en su lugar y probar lo más confortable y eficaz eliminando posibles errores.

Por último, en Persax siempre nos gusta ir un paso por delante, por lo que existe un continuo trabajo basado en la creación y búsqueda de productos que complementen y mejoren los diseños actuales.

ne - ¿En qué novedades está trabajando en la actualidad Persax de cara a que sus productos tengan la mejor aceptación

acorde con las tendencias actuales? ¿Se puede intuir ya cuáles serán las futuras?

LH- Desde Persax estamos trabajando muy duro para conseguir la integración de los productos de Protección Solar, en el comienzo de cualquier trabajo, desde la prescripción misma de la obra. Al igual que otras profesiones han conseguido que sus productos sean detallados en la memoria de obra, nuestra estrategia pasa por la información y convencimiento del valor añadido que aporta la Protección Solar a las edificaciones.