

Nº1 · OCTUBRE 2017

Nº1 · OCTOBER 2017

# IoT & ELEVATORS

ARANTZAZU MOLINA

Directora Técnica de Schindler Iberia

ARANTZAZU MOLINA

Technical Director at Schindler Iberia



**Mujeres al poder**  
en un sector de hombres

Women leading  
in a masculine world

**GSR de  
Nayar Systems**  
El dispositivo que va a  
revolucionar el sector

GSR by  
Nayar Systems  
The device that will  
revolutionize the sector

**Internet of things**  
Ventajas y debilidades  
de una industria en alza

Internet of things  
Advantages and weaknesses  
of a rising industry



# Somos Innovación. Somos Castellón *We are Innovation. We are Castellón*

La provincia de Castellón [España] es una tierra que provoca el talento, llama al talento y requiere del talento para seguir creciendo. Contamos con el entorno más competitivo, con **grandes ideas** y con los **mejores recursos públicos** para ayudar a convertir a nuestras empresas en **referentes mundiales** en **desarrollo tecnológico, creatividad e innovación**. Esta es nuestra apuesta de presente y futuro.

**SOMOS INNOVACIÓN. SOMOS CASTELLÓN**

*The province of Castellón [Spain] is a land that causes talent, calls talent and requires talent to keep growing. We have the most competitive environment, with **great ideas** and with the best **public resources** to help turn our companies into world leaders in **technological development, creativity and innovation**. This is our present and future bet.*

**WE ARE INNOVATION. WE ARE CASTELLÓN**



**SOM INNOVACIÓ**  
**SOM PROVÍNCIA**

---

**DEPÓSITO LEGAL / LEGAL DEPOSIT:**  
CS 758-2017

© **NAYAR SYSTEMS, 2017**

NAYAR SYSTEMS  
Calle Taxida, 10  
12003 CASTELLÓN (Spain)  
(+34) 964 066 995  
info@nayarsystems.com  
www.nayarsystems.com

**COORDINACIÓN Y DISEÑO /  
COORDINATION AND DESIGN:**

RESPIRA COMUNICACIÓN  
Plaza Cardona Vives, 1 · A  
12001 CASTELLÓN (Spain)  
(+34) 654 85 60 46  
info@agenciarespira.com  
www.agenciarespira.com

**FOTOGRAFÍA DE PORTADA /  
COVER PHOTO:**

Nicolás Arias

**IMPRESIÓN / PRINTING:**

LLAR DIGITAL  
Calle Caballeros, 13  
12001 CASTELLÓN  
Impreso en España · Printed in Spain

---

Todos los derechos reservados. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

All rights reserved. No part of this work may be reproduced, stored in a computer system, or transmitted in any form or by any means (electronic, mechanical, photocopy, recording or others) without prior and written permission of the copyright holders. Infringement of such rights may constitute an offense against intellectual property.

---

**IOT &  
ELEVATORS**

---

---

# Índice

## Index

- 2** Diputación de Castellón
- 4** Editorial
- 5** Merak
- 6** Schindler Iberia
- 12** Nayar Systems · GSR
- 18** Ramase, S.A. ascensores
- 20** Magaiz Ascensores
- 22** Otis Turkey
- 24** Estec Solutions
- 26** Nayar Systems
- 28** thyssenkrupp
- 31** 3bymesa
- 32** Edel
- 36** MP Ascensores
- 38** Monolitic
- 40** Remica
- 42** EBV Elektronik
- 43** Esse-ti
- 44** Toma Aufzugskomponenten
- 45** Interlift 2017
- 48** Respira Comunicación
- 50** CEEI Castellón
- 52** PYME innovadora
- 53** Alai Secure
- 54** Santiago Consultores
- 58** Sastre & Asociados
- 62** Calendario de eventos / Calendar of events
- 63** Telefónica
- 64** Advertisim



# IoT&Elevators, la divulgación del conocimiento

## IoT&Elevators, the dissemination of knowledge



Bienvenidos al primer número de **IoT&Elevators**, publicación de carácter tecnológico que pretende dar valor al sector del **Internet of Things** y a las **nuevas tecnologías y desarrollos** en el ámbito de la elevación. El crear por parte de Nayar Systems este medio totalmente gratuito tanto para las empresas que publican como para sus lectores es simplemente hacer realidad nuestro **sueño de empresa**: "Soñamos con una sociedad que comparte el conocimiento tecnológico para lograr el bien común".

Dirigida y editada de forma **bilingüe** en español e inglés por Nayar Systems, IoT&Elevators concentra artículos de interés, publirreportajes, entrevistas, novedades del sector, noticias, calendario de eventos... Así mismo incluye espacios publicitarios para quien desee. Con una tirada superior a 3000 ejemplares y distribuida de forma nominativa únicamente a altos directivos del sector de la elevación e IoT a nivel internacional, pretendemos divulgar internacionalmente la **marca España como referente en nuevas tecnologías**, seguridad y cumplimiento de la normativa EN81-28.

Este primer número va dirigido a todas aquellas mujeres que forman parte de nuestro sector, demostrando que el mundo de la elevación no es solo de hombres, sino es un sector formado por **personas inteligentes**.

Espero que disfrutéis con su lectura.

Gracias por vuestra confianza.

Un fuerte abrazo,

**JOSÉ LUIS SANCHIS**  
CMO de Nayar Systems

Welcome to the first issue of **IoT&Elevators**, publication of a technological nature which hopes to add value to the **Internet of Things** sector and to the **new technologies and developments** in the elevator field. This media is completely free for both the companies that publish in it and its readers. Nayar Systems has created it simply to make our **company dream** come true: "We dream of a society that shares technological knowledge in order towards the common good".

Ran and edited both **in Spanish and in English** by Nayar Systems, IoT&Elevators contains articles of interest, advertorials, interviews, novelties in the sector, news, events calendar... It includes as well advertising spaces for those who want to use them. With a print run of over 3,000 copies and distributed nominatively only to the senior managers in the elevator and IoT sectors at international level, we want to spread **the Spain brand as a model in new technologies**, security and compliance with EN81-28 regulation.

This first issue is aimed at all those women who are part of our sector, proving that the elevator world is not only of men, but a sector composed of **smart people**.

I hope you enjoy its reading.

Thank you for your confidence.

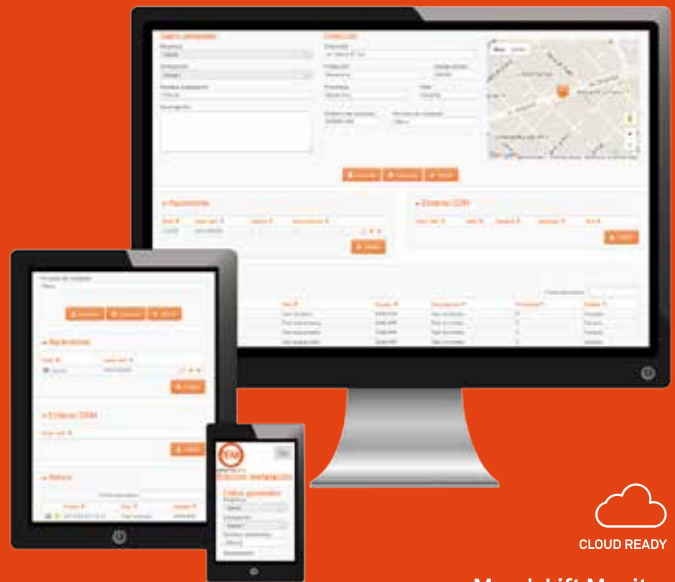
A big hug,

**JOSÉ LUIS SANCHIS**  
CMO at Nayar Systems



MEP2L  
EMERGENCY PHONE FOR LIFT  
TELÉFONO DE EMERGENCIA  
PARA ASCENSOR

◀ MEP2L  
Emergency phone for lift  
Teléfono de emergencia  
compacto para ascensor



**Merak Lift Monitor**  
Managing and monitoring platform  
Administración y monitorización



MMk - 737F ▶  
GSM Link  
Enlace GSM

RS232 RS485 CAN 1 CAN 2 GPOS FXS 12VDC IN ON/OFF

# The Gateway and Platform for your Lifts **IoT**

More than 10 Years Connecting Lifts



Av. Sarrià 67 bis,  
08029 Barcelona (Spain)  
Tel. +34 93 363 14 28  
info@merak.es  
www.merak.es

CONNECTING LIFTS

www.merak.es



## Entrevista a Arantzazu Molina: “En un futuro seremos capaces de integrar nuestros equipos con otros que no pertenecen a la elevación”

### An Interview with Arantzazu Molina: “In the future we will be able to integrate our teams with others that do not belong to the elevator sector”



**Schindler**



**ARANTZAZU MOLINA**

Directora Técnica de Schindler Iberia  
Technical Director at Schindler Iberia

¿Cuál fue la razón que le llevó a formarse en el mundo de la ciencia y tecnología?

Pues que me encantaba la ciencia, simplemente. No es algo que haya visto o vivido de cerca en casa, pues no había ingenieros en mi familia, pero estando en el instituto tomé una decisión equivocada que me hizo ver claro que me formaría en ciencias. El error fue elegir materias propias de mixtas en vez de puras. A las dos semanas de empezar el curso me di cuenta de que me había equivocado, me parecía muy aburrido y nada desafiante. Pedí a la Dirección del centro cambiar, pero me dijeron que era demasiado tarde... sólo dos semanas después. Pagué mi error con creces: tuve que sacar las asignaturas que había elegido y en paralelo, con apuntes que me prestaban, alguna clase a la que los profesores de puras me dejaban ir, siempre que no coincidieran con las mías oficiales, y con un profesor en casa, saqué además Física, Química y Matemáticas. Aquellas materias sí que eran divertidas. Eso me permitió enderezar mi camino al curso siguiente. Me equivoqué, pero tuve la rapidez de reflejos y voluntad de cambiar. No, no era demasiado tarde.

Después vas madurando y **vas eligiendo aquello que te llena de verdad**. Tuve la suerte de estudiar en Francia y allí no necesitas escoger tu especialidad desde el

Why did you study to work in the field of science and technology?

Well, simply because I liked science. It is not something I saw or lived with up close at home, because there were no engineers in my family, but when I was in high school I took a wrong decision that made me realise clearly that I would study science. My mistake was choosing subjects that were, let's say, mixed instead of pure. Two weeks into the school year I realised that I had made a mistake, it was all so boring and no challenge at all. I asked the school administrators to let me change, but they told me it was too late... only two weeks after starting. I paid a heavy price for my mistake: I had to pass the subjects I had chosen and at the same time, using notes borrowed from other students, some other pure classes whose teachers allowed me to attend, on the condition that their classes did not interfere with my official ones, and with the help of a private teacher at home, I also passed Physics, Chemistry and Math. Those subjects I did find fun to study. This allowed me to get on the right track for the next school year. I made a mistake, but I reacted quickly enough and had the will to change. No, it was not too late.

Then you grow more mature and **you choose the subjects that truly satisfy you**. I had the good fortune to study



primer año. Los dos primeros años son comunes y eso me permitió conocer más en profundidad cada campo y por tanto saber lo que me gustaba y lo que no.

### ¿Cómo se le presenta la oportunidad de comenzar a trabajar en la multinacional Schindler?

En la universidad tuvimos un examen en el que se planteaba un problema que giraba en torno a un ascensor. El profesor de esa materia siempre nos invitaba a investigar un poco sobre empresas relacionadas con el sector de los ejercicios y problemas que nos ponía. Fue así como oí por primera vez hablar de Schindler. Al acabar la carrera, 3 años después, me puse a buscar trabajo y ese nombre, que se había quedado grabado en mi mente, salió a flote. Busqué por Internet la historia, los valores y la situación económica de Schindler. Me llamaron a las pocas semanas, pasé las entrevistas oportunas y aquí sigo **13 años después**.

Debido a su amplia experiencia en otros países, desde su formación en Francia o en Italia, o su dilatada trayectoria profesional en Suiza, ¿cuáles cree que son las debilidades y fortalezas más reseñables del sector de la elevación en el mercado español con respecto a otros mercados europeos?

En cuanto a las fortalezas, que el parque de ascensores en España es de los más grandes de Europa, porque **aquí vivimos, fundamentalmente, en vertical**. Además, el sector de la construcción es muy importante y eso es fundamental para el de la elevación. Respecto a las debilidades destacaré que **durante la crisis se ha primado el coste a la calidad**. Esto va en detrimento de Schindler pues la calidad forma parte de nuestro ADN, es más, durante los años de la crisis no hemos dejado de incrementar nuestros **estándares de calidad y seguridad**. Creo que, como sociedad, vamos a pagarlo doblemente: en primer lugar, porque no estamos disfrutando de instalaciones que funcionen impecablemente y en segundo lugar porque el mantenimiento precario va a reducir la vida útil de los equipos.

¿Cuál ha sido su experiencia ejerciendo cargos de Alta Dirección en otros países y dentro del sector de la elevación? ¿Con qué obstáculos se ha encontrado?

Obstáculos, pocos. Retos, varios. Uno que destacaré es el **desafío cultural**. Hay países en los que SI, es en realidad NO, otros en los que siempre te dicen NO, propóngas lo que propóngas y otros en los que siempre dicen SI, que es igualmente contraproducente. Otra lección más que reto, es la **necesidad de innovar permanentemente**. Este último punto es fundamental, para asegurar el futuro de la compañía. Es necesario innovar en materia de tecnología, obvio, pero no sólo, también en materia de servicios, herramientas, políticas, imagen...

in France and there you do not need to choose your major from the first year. The first two years are common to all and this allowed me to better get to know all the fields and thus to know what I liked and what I did not.



How did you get the opportunity to start working for a big multinational like Schindler?

At university we had an exam in which we were faced with a problem that had to do with an elevator. The teacher of that subject would always encourage us to do some research on companies related with the sector of the exercises and problems he would give us. That is how I first heard the name Schindler. When I graduated, 3 years later, I started looking for work and the name, which had been burned into my memory, came up. I looked up their history, values and economic situation on the Internet. They called me a few weeks later, I passed the requisite exam, and here I am, **13 years later**.

From your extensive experience in other countries, since your studies in France and Italy, or your long professional career in Switzerland, what do you think are the most noteworthy strengths and weaknesses of the Spanish elevator sector in comparison with other European markets?

Regarding strengths, the Spanish elevator pool is one of the largest in Europe because **here we basically live vertically**. In addition, the construction sector is very important, and this is essential for the elevator sector. As for weaknesses, I would highlight that **during the crisis priority has been given to cost over quality**. This is to Schindler's detriment, because quality runs in our blood, and in fact, during these crisis years we have kept raising our **quality and security standards**. I believe that as a society we will pay a double price for this: first of all, because we do not have installations that function impeccably, and secondly, because poor maintenance will reduce elevator's lifespan.



Only YOU Hotel Atocha (Madrid)

¿Qué destaca de sus años trabajando en Suiza, ejerciendo como Responsable Técnica para los países de Europa del Norte de Schindler?

Siempre estaré muy agradecida a Schindler por darme la oportunidad de vivir y trabajar en Suiza. Fue una experiencia que cambió mi vida, tanto a nivel profesional como personal. Me gustó tanto que, aunque el plan inicial era estar 2 años y medio, al final me quedé 6, ¡y eso que no esquí! Si tuviera que elegir una palabra para definir mi periodo suizo sería **Oportunidad**. Allí me brindaron muchas oportunidades que me permitieron crecer profesionalmente. Tenga en cuenta que estuve viviendo 6 años allí, pero no llegué como Responsable Técnico de los países de Europa del Norte, ese fue mi último puesto, los últimos 2 años. Mi suerte fue encontrar grandes profesionales y líderes que han sido clave en mi carrera y por qué no decirlo, en mi vida, que me empujaron a saltar a la piscina a la vez que estaban pendientes de que no me ahogara.

¿Qué supuso, a nivel personal y profesional, regresar a España como Directora Técnica de Schindler Iberia?

A nivel profesional, un reto muy grande. Venía a ocupar los zapatos del mejor Director Técnico que, por su gran labor en varios puestos de la compañía, aquí y a nivel internacional, había pasado a ser Director General. Pero también he de decir que el viento soplaba a mi favor

What has it been like for you to hold senior-management positions in other countries and in the elevator sector? What obstacles have you encountered?

Obstacles, few. Challenges, several. One I would highlight is **cultural differences**. There are countries where “yes” in reality means “no”; others where they always tell you “no”, no matter what you propose; and still others where they always say “yes”, which is equally detrimental. Another thing that is more a lesson than a challenge is the **need for permanent innovation**. This one is essential for the survival of the company. One has to innovate technologically, this is obvious, but it is not all; there is also services, tools, policies, image...

What would you highlight from the years that you spent working in Switzerland as Schindler Technical Director of Europe North?

I will always be very grateful to Schindler for giving me the opportunity to live and work in Switzerland. It was an experience that changed my life, both professionally and personally. I liked it so much that while I originally planned to stay for two years and a half, I ended up staying for six years, and I do not even ski! If I had to choose one word to define my Swiss period, it would be **Opportunity**. I was given many opportunities there that allowed me to grow professionally. Remember that I lived there for six years, but I did not arrive there as Technical Director of Europe North; that was my last position there, the last two years. I had the good fortune to encounter great professionals and leaders who were key to my career and, why not say it out loud, my life, who pushed me to jump in the pool while taking care that I did not drown.

What did it mean to you, personally and professionally, to return to Spain as Technical Director of Schindler Iberia?

Professionally, a huge challenge. I stepped into the shoes of a magnificent Technical Director who, because of his great work in several positions in the company, both here and internationally, had become General Director. But I also have to say that I had the wind in my sails because I found an excellent team, extremely competent and highly committed, a wonderful boss, a born leader, a very demanding person, with many ideas and willing to do new things in all the areas of the company, and last but not least, magnificent colleagues who worked together as a real team, which is the only way in which great goals can be met. At the personal level, I was returning home, close to my loved ones, after spending 11 of the previous 15 years studying and working abroad.

What are the keys to occupying positions of great responsibility in a multinational company like Schindler, a company that has more than 58,000 employees



porque me encontré con el mejor equipo, enormemente competente y altamente comprometido, un magnífico jefe, un líder nato, una persona muy exigente, con muchas ideas y ganas de hacer cosas nuevas en todos los ámbitos de la compañía y por último, pero no menos importante, con los mejores compañeros, por trabajar como un auténtico equipo, que es la única forma en la que se pueden alcanzar grandes metas. A nivel personal, regresaba a casa, cerca de los míos, después de llevar, entre estudios y trabajo, 11 de los últimos 15 años, fuera.



Only YOU Hotel Atocha (Madrid)

¿Cuáles son las claves para ocupar puestos de gran responsabilidad en una multinacional como Schindler, con más de 58.000 empleados, que opera en más de 100 países y enmarcada en un sector tradicionalmente ocupado por hombres?

La clave es la misma que he mencionado antes: **Oportunidades**, o en este tema concreto, mejor dicho, la **Igualdad de Oportunidades**. Es lo que Schindler me ha ofrecido: **nunca ha dejado de brindarme nuevos retos u oportunidades para crecer profesionalmente porque fuera una mujer** o vamos a decirlo claramente, porque fuera una mujer en edad de tener hijos. He tenido la suerte de trabajar en un entorno laboral en el que se valora la diversidad en todos los aspectos, por lo tanto, no he encontrado ninguna barrera para crecer profesionalmente dentro de la empresa.

¿Qué considera que falta por mejorar del papel de la mujer en el sector de la elevación, donde el rol del hombre sigue siendo predominante?

El sector de la elevación ha sido **tradicionalmente un área ocupada en su mayoría por hombres**. Sin embargo, al igual que ha ocurrido en otros muchos sectores, el número de mujeres que se dedica a la elevación, ocupando en muchos casos cargos de responsabilidad e incluso de dirección, está aumentando en los últimos años. **Necesitamos que continúe creciendo la concienciación social respecto a la igualdad**, para que cada vez seamos más las mujeres que ocupemos puestos en estas industrias. Entonces

and operates in more than 100 countries in a sector that is traditionally occupied by men?

The key is the same I mentioned earlier: **Opportunities** or, in this concrete case, better said, **Equal Opportunities**. It is what Schindler offered me: **they never stopped giving me new challenges or opportunities for professional growth because of my condition as a woman** or, let's state it clearly, a woman of childbearing age. I have been lucky to work in a work environment that values diversity in all its aspects, and I have not, therefore, encountered any barriers to my professional growth in the company.

What do you consider needs to be improved about the role of women in the elevator sector, which is still predominantly male?

The elevator sector has **traditionally been a sector predominantly occupied by men**. However, as has happened with other sectors, the number of women that work in this sector, often holding positions of great responsibility or even management positions, has been increasing these last years. **We need society to be aware that equality needs to continue to grow** so that there are ever more women working in these industries. Then it will no longer be viewed as something strange or exceptional, and there will no longer be questions like this one in interviews because it will be a common thing. That will be the day when we, as a society, can say we have overcome this challenge.



How much positive impact do you think does having a well-balanced senior-management team, with regard to the number of men and women, have on both product and process innovation?

Having a **diverse team** is always a positive aspect for any company. And I am not only referring to gender diversity, but also to diversity in its widest sense, i.e. opinions and points of view, age, different skills. All of this translates positively into a **wider variety of ideas and approaches** to the different objectives set by the

---

dejará de verse como algo raro o excepcional y ya no habrá preguntas como ésta en ninguna entrevista, porque será habitual. Ese será el día en el que, como sociedad, podremos decir que hemos superado este reto.

¿En qué medida cree que el contar con un equipo de Alta Dirección equilibrado, en cuanto a la cifra de mujeres y hombres, favorece positivamente tanto en la innovación de productos como de procesos?

El hecho de contar con un **equipo diverso** es siempre un aspecto favorable para cualquier empresa. Y no me refiero sólo a la diversidad de género sino a la diversidad en su sentido más completo, esto es, de opiniones y puntos de vista, de edad, de habilidades diferentes. Todo ello repercute positivamente en una **mayor variedad de ideas y enfoques** sobre los diferentes objetivos que se marque una compañía. La pluralidad de miradas enriquece a cualquier organización y permite que sigamos evolucionando y, como consecuencia, innovando.



¿Cuáles son las características a destacar en el área de IoT y analítica predictiva de los ascensores y escaleras mecánicas de Schindler?

**El Internet de las Cosas (IoT) es una de las principales inversiones que realiza Schindler actualmente** en materia de innovación y así lo demuestra las alianzas establecidas con dos grandes partners como son General Electric y Huawei. Como consecuencia de su aplicación a nuestro sector, con el denominado **Internet de los Ascensores y Escaleras Mecánicas (IoEE)**, vamos a poder analizar datos permanentemente que nos proporcione información actualizada del estado de las instalaciones y nos ayude a prevenir incidencias. De todos modos, si bien la aplicación más obvia de IoT en el mundo de la elevación es el mantenimiento predictivo, creo que **lo que va a ser realmente disruptivo, son los nuevos servicios y líneas de negocio que van a nacer como consecuencia de IoT**. Vamos a poder ofrecer servicios y ventajas a nuestros clientes que ni ellos ni nosotros podíamos imaginar hace unos años.

company. Having many different views enriches any organization and allows us to keep evolving and, consequently, innovating.

What are the noteworthy characteristics in the field of IoT and the predictive analysis of Schindler's elevators and escalators?

**The Internet of Things (IoT) is currently one of Schindler's main investments** where innovation is concerned, as can be seen in its strategic alliances with two big partners like General Electric and Huawei. Its application to our sector -the so-called **Internet of Elevators and Escalators (IoEE)**- will allow us to permanently analyse data that provide updated information on the condition of installations and help us prevent breakdowns. In any case, while the most obvious application of IoT in the elevator world is predictive maintenance, I think that **what will really prove disruptive is the new services and business lines that will appear as a consequence of IoT**. We will be able to offer our clients services and advantages that neither they nor we could have imagined a few years ago.

What is the objective of implementing the Internet of Things in Schindler's business model?

At Schindler we work every day to **create the next level of mobility**. As I mentioned before, the Internet of Things is essential for **increasing our equipment's reliability** and thus offering clients and users a more satisfactory experience, but what I would highlight above all is that we will offer **new services that will make our clients' lives easier in all segments**, i.e. we will provide more added value.

What IoT-related lines of investigation is Schindler developing in the elevator sector?

The **future lines of research** go in two directions. On the one hand, there is the more technical direction, which consists of the constant **optimization of our equipment and the service** we provide, making the fullest possible use of IoEE and using its advantages in the pursuit of safe and efficient mobility. On the other hand, there is the more creative direction, where we think differently, going **beyond the traditional elevator industry**, looking for new services to offer our clients.

What innovation solutions does IoT offer to a sector where passenger safety is so important?

Our equipment moves **more than one billion people worldwide every day**, so safety is one of Schindler's basic values. In fact, IoT makes it possible for us to **develop solutions** that make elevators and escalators even **safer**, guaranteeing the **correct transportation**

¿Cuál es el objetivo de implementar el Internet de las Cosas en el modelo de negocio de Schindler?

Schindler, trabajamos a diario con el fin de **crear el siguiente nivel de movilidad**. Como he mencionado anteriormente, el Internet de las Cosas resulta fundamental para **incrementar la fiabilidad de los equipos** y ofrecer así una experiencia más satisfactoria a clientes y usuarios, pero lo que yo destacaría por encima de todo es que vamos a ofrecer **nuevos servicios que faciliten la vida de nuestros clientes en todos los segmentos**, esto es, vamos a aportar más valor añadido.

¿Cuáles son las líneas de investigación futuras que está desarrollando la multinacional en relación al IoT en el sector de la elevación?

Las **líneas de investigación futuras** van en dos direcciones. Por un lado, la parte más técnica, que consiste en la constante **optimización de nuestros equipos y del servicio** que prestamos, sacándole el máximo partido al IoT y aprovechándonos de sus ventajas en beneficio de una movilidad segura y eficiente. Por otro, la vertiente más creativa, con la que estamos pensando de forma diferente, yendo **más allá de la industria tradicional de la elevación**, buscando nuevos servicios que ofrecer a nuestros clientes.

¿Qué soluciones de innovación plantea el IoT para un sector donde la seguridad del pasajero es tan importante?

Nuestros equipos mueven **a diario a más de mil millones de personas** en todo el mundo por lo que la seguridad es uno de los valores fundamentales de Schindler. Precisamente, el IoT nos ofrece la posibilidad de **avanzar en el desarrollo de soluciones** que conviertan a escaleras mecánicas y ascensores en equipos todavía **más seguros**, garantizando en todo momento el **correcto desplazamiento** de quienes los utilicen. Algunas de las ventajas que hemos conseguido con esta aplicación son una **monitorización más fiable**, un **análisis anticipado** y detallado de los datos y la posibilidad de realizar **chequeos remotos**. Todas ellas nos permiten **conocer el estado de la instalación en tiempo real** para así poder adelantarnos a posibles incidencias que puedan poner en peligro el bienestar de nuestros usuarios o el estado de nuestros equipos.

¿Cuáles son los horizontes futuros que Schindler desea alcanzar en materia de IoT y elevadores?

Imposible responder a esa pregunta. Las **infinitas posibilidades** que nos ofrece el IoT, y la **constante innovación** que caracteriza a Schindler, complican el hecho de marcarse un horizonte fijo. Sin embargo, estamos convencidos de que en un futuro seremos capaces de **integrar nuestros equipos con otros que no pertenecen a la elevación**, seguir mejorando en materia medio ambiental, ofrecer funcionalidades y servicios que hoy no existen, incluso crear nuevos negocios para nuestros clientes.

of their users. Some of the advantages we have obtained applying IoT are **more reliable monitoring, advance and detailed data analysis**, and the possibility of performing **remote checks**. All these advantages permit us to **check an installation's condition in real time** and thus to anticipate possible malfunctions that may endanger the well-being of our users or the condition of our equipment.



Hotel Gran Meliá Palacio de los Duques (Madrid)

What future goals does Schindler want to meet regarding IoT and elevators?

This question is impossible to answer. The **infinite possibilities** of IoT and the **constant innovation** that characterises Schindler make it difficult to set an exact objective. However, we are convinced that in the future we will be able to **integrate our equipment with others that do not belong to the elevator sector**; that we will continue to improve with regard to the environment; that we will offer functions and services that do not yet exist; and that we will even create new business for our clients.



# Llegó el fin de los enlaces GSM. Con GSR nace una nueva tecnología inteligente. Big Data y Machine Learning al servicio del ascensor inteligente.

**GSM links are a thing of the past. GSR is the new intelligent technology. Big Data and Machine Learning at the service of the intelligent elevator.**



Dicen que los pequeños cambios son el inicio de las grandes revoluciones. En Nayar Systems, el esfuerzo y dedicación diaria de los profesionales que trabajan en la empresa nos está permitiendo alcanzar esos pequeños logros que, con el tiempo, se convierten en grandes hitos. Cuando leemos las distintas definiciones de “revolución”, todas convergen en un punto en común: se trata de un cambio profundo. Por ello, podemos hablar de revolución tecnológica al presentar el **GSR** de Nayar Systems, puesto que la empresa se sitúa en la cúspide del conocimiento tecnológico, creando un **ascensor inteligente** que genera un **nuevo concepto de comunicación entre las personas y las máquinas**.

**“Más de 2 años de desarrollo y 400.000 euros de inversión en diseño de software”**

El **GSR · Gsm Smart Router** de Nayar Systems es el primer dispositivo diseñado y fabricado al 100% por la compañía como resultado de **más de 2 años de desarrollo y 400.000 euros de inversión** en diseño de software. Nayar Systems ha apostado por **compartir y universalizar su conocimiento**, haciendo que los dispositivos GSR sean **compatibles con código abierto**, algo totalmente revolucionario en el sector.

Este dispositivo encierra en su interior un ordenador

It is said that small changes lead to great revolutions. At Nayar Systems, the efforts and dedication of the professionals that work for us allow us to make those small achievements that, over time, turn into great milestones. When reading the different definitions of “revolution”, they all have one thing in common: profound change. This is why we can definitely speak of a technological revolution when presenting Nayar Systems’ **GSR**, for it places our company at the forefront of today’s technological know-how with an **intelligent elevator** that creates a **new concept of human-machine communication**.

**“More than 2 years of development and 400,000 euros invested in software design”**

Nayar Systems’ **GSR · Gsm Smart Router** is the first device 100 % designed and produced by the company, and it is the result of **more than two years of development and 400,000 euros invested** in software design. Nayar Systems has chosen **to share its knowledge**, making it universally available. GSR devices are **open source**, something totally revolutionary in this sector.

---

completo basado en un sistema operativo de código abierto que **permite ejecutar scripts personalizados**. Esto convierte a GSR en una **potente plataforma de desarrollo de soluciones IoT** que van a revolucionar el sector, gracias a las posibilidades que brinda. **Big Data** y **Machine Learning** son dos conceptos que van de la mano de GSR desde sus primeras fases de concepción.

**No se trata solo de un GSM**, algo ya del pasado, sino de un **router universal completo**, gracias tanto a su **conectividad wifi** como a sus **puertos de comunicación**. Es capaz de trabajar con prácticamente **todos los sistemas de alarma** disponibles en el mercado y por supuesto, es **100% compatible con las pantallas Advertisim**, creando así una **solución integral** para todas las necesidades del sector, tanto estéticas y audiovisuales, como de **conectividad y seguridad**. Asimismo, el dispositivo GSR también supone una integración 100% con la plataforma de 72horas, donde el cliente podrá operar con toda la configuración de GSR de forma transparente, directa y en la nube.

**“Una solución integral para todas las necesidades del sector, tanto estéticas y audiovisuales, como de conectividad y seguridad”**

El GSR de Nayar Systems es una **plataforma de desarrollo**, una pieza en constante evolución capaz de adaptarse de forma ágil a las necesidades del futuro. El dispositivo brinda la posibilidad de **utilizar una única SIM** en una instalación con GSR y Advertisim, así como de crear e integrar scripts a medida según las necesidades de cada cliente. Por supuesto, el GSR de Nayar Systems cumple escrupulosamente con la **normativa EN 81-28**, garantía de confianza, legalidad y saber hacer de la compañía.

Diseñado para la conectividad y para ser una pieza activa en esquemas IoT, el GSR de Nayar Systems será presentado del 17 al 20 de octubre en el **Hall 3 3136** de la feria **Interlift 2017**, celebrada en Auggsburg, Alemania. Esta es la quinta edición a la que Nayar Systems asiste a la reconocida feria mundial del sector de la elevación y en un año tan importante como este, la empresa busca sorprender más que nunca. Nayar Systems va a demostrar a los numerosos clientes que se mantienen al lado de la compañía española que su confianza ha valido la pena, presentándose un dispositivo totalmente único e innovador, con la puesta en escena más rompedora de las realizadas hasta el momento y con el know-how tecnológico que la empresa lleva consigo.

**“El GSR de Nayar Systems será presentado del 17 al 20 de octubre en el Hall 3 3136 de la feria Interlift 2017”**

Inside this device sits a complete computer based on an open-source operating system **that allows the running of personalised scripts**, turning GSR into a **powerful platform for developing IoT** solutions that will revolutionise the elevator sector thanks to the possibilities it offers. **Big Data** and **Machine Learning** are two concepts that have accompanied GSR since its earliest conception stages.

**This is not just a GSM** -a thing of the past- but a **complete universal router** thanks to both its **WiFi connectivity** and **communication ports**. It can work with almost **all alarm systems** currently available on the market and, of course, is **100 % compatible with Advertisim screens**, thus creating an **integral solution** to all the sector's aesthetic, audiovisual, **connectivity and security** needs. The GSR device also integrates 100 % with the 72horas platform that allow clients to operate with the GSR's complete configuration transparently, directly and in the cloud.

**“An integral solution to all the sector's aesthetic, audiovisual, connectivity and security needs”**

Nayar Systems' GSR is a **development platform**, a constantly evolving device capable of swiftly adapting to the needs of the future. It allows the **use of a single SIM card** in an installation operating with GSR and Advertisim, as well as the creation and integration of scripts made according to individual clients' needs. Naturally, Nayar Systems' GSR complies strictly with **EN 81-28 regulation**, guaranteeing reliability, compliance with legislation and know-how.

Designed for connectivity and to be an active part in IoT diagrams, Nayar Systems' GSR will be presented October 17-20 in **Hall 3 3136** of the **Interlift 2017** fair, which will be held in Auggsburg, Germany. It will be the fifth time that Nayar Systems attends this renowned international elevator fair, and on this important occasion the company aims to surprise more than ever. Nayar Systems will show the numerous clients that stand by its side that their trust is well-placed, and it will do so by presenting a totally new and innovative device in a setting that will outdo all previous ones and showcase the company's technological know-how.

**“Nayar Systems' GSR will be presented October 17-20 in Hall 3 3136 of the Interlift 2017 fair”**

# Una única SIM, todo un ascensor conectado One SIM, the whole elevator connected

- Machine learning
- EN81-28
- Programación de números de rescate / *Programming of emergency numbers*
- Mantenimiento predictivo / *Predictive maintenance*



**GSM SMART ROUTER  
NAYAR SYSTEMS  
4G + WIFI**

Tarjeta SIM / SIM Card



**Telemetría y telecontrol  
Telemetry & telecontrol**

Maniobra  
Control panel

CUARTO DE MÁQUINAS  
LIFT ROOM

**WIFI**

FXS/CAN

Antena WIFI Advertisim  
Advertisim WIFI antenna

**Módulo de audio  
Nayar Systems o cualquier  
telealarma del mercado**

**ADVERTISIM**

**Nayar Systems speaker  
or any autodialer  
from the market**

CABINA / LIFT CAR

**1 SIM =**



+

**ADVERTISIM**

Welcome to the connectivity

+

**72horas**  
M2M TECHNOLOGIES

EN81-28

Telemetría y telecontrol/  
Telemetry & telecontrol



Gracias al nuevo dispositivo GSR, podemos observar en el esquema anterior que **con una única SIM podemos conectar todo un ascensor**. Refleja el importante papel que desempeña GSR dentro del ecosistema de productos y servicios en un elevador. El nuevo dispositivo de Nayar Systems nace con el objetivo de convertirse en el centro de comunicaciones y conectividad de cada instalación.

## “El nuevo dispositivo de Nayar Systems nace con el objetivo de convertirse en el centro de comunicaciones y conectividad de cada instalación”

El nuevo dispositivo GSR dispone de una capacidad de procesamiento desconocida hasta el momento en el mercado de GSM. Permite **capturar, analizar y transmitir datos e información** desde el cuadro de maniobra hasta la nube. Este servicio de telemetría se complementa con **Machine Learning**, un servicio en la nube que aporta inteligencia y capacidad de aprendizaje para ofrecer información valiosa, objetiva y de calidad al cliente, que le permita ajustar sus procesos internos y toma de decisiones.

Una de las funcionalidades básicas de GSR **permite conectar cualquier telealarma ya existente** en cabina para dotar a la cabina de un sistema de comunicación bidireccional 3G/4G. Una de las principales novedades de GSR y mejoras sobre la funcionalidad del mercado es la capacidad de GSR de **emitir una red wifi en todo el hueco del ascensor**. A esta red wifi se conecta Advertisim, de forma que ya no es necesario que la pantalla tenga una segunda tarjeta SIM, con el consiguiente ahorro para el cliente.

## “Ya no es necesario que la pantalla tenga una segunda tarjeta SIM”

Todo ello, funcionando y cumpliendo con las normativas vigentes gracias a los servicios de programación de números de rescate y repetición de llamada EN 81-28 de cualquier telealarma del mercado por parte de 72horas.

**GSR + ADVERTISIM + 72HORAS** es el resultado de 10 años de esfuerzo luchando por un sueño. Una única SIM, todo un ascensor conectado.

Si por algo se ha caracterizado Nayar Systems a lo largo de sus diez años de trayectoria profesional, es por convertir lo ordinario en extraordinario. Los premios y reconocimientos que nos han sido concedidos, los productos y servicios innovadores lanzados al mercado durante esta década, y la importante inversión en innovación tecnológica realizada, avalan a nuestra compañía. Con el claim: **Make the Ordinary, extraordinary**, Nayar Systems se presenta en Interlift 2017 de la mano del dispositivo GSR, un equipo único e innovador que,

As we can see in the previous diagram, the new GSR device makes it possible to connect a complete elevator **using a single SIM card**. This reflects the important role played by GSR in an elevator's ecosystem of products and services. The new Nayar Systems device was born with the objective of becoming the communications and connectivity centre of every elevator installation.



## “The new Nayar Systems device was born with the objective of becoming the communications and connectivity centre of every elevator installation”

The new GSR device has a processing capacity surpassing anything previously available on the GSM market. It allows data to be **gathered, analysed and transmitted** from the control panel to the cloud. This telemetry service is supplemented with **Machine Learning**, a cloud service providing intelligence and learning capacity to offer clients valuable, objective and quality information that allows them to adjust their internal processes and decision making.

One of GSR's basic functions is the possibility of **connecting with any currently existing remote alarm** in an elevator car, thus providing it with a two-way 3G/4G communication system. One of GSR's main novelties and improvements on the functions currently available on the market is its ability **to broadcast a WiFi network in the whole elevator shaft**. Advertisim connects to this WiFi network and therefore the screen no longer needs a second SIM card, saving clients money.

## “The screen no longer needs a second SIM card”

All of this, working and in compliance with current regulations thanks to the possibility of programming emergency numbers and redialling (EN 81-28) compatible with any remote alarm available on the market through the 72horas platform. **GSR + ADVERTISIM + 72HORAS** is the result of 10 years of effort fighting for a dream. A single SIM connecting a whole elevator.

---

mediante una única SIM, consigue tener todo el ascensor conectado. Nayar Systems consigue algo tan anhelado por sus clientes ascensoristas, convirtiendo lo ordinario en extraordinario. No se trata únicamente de una afirmación, sino de una identidad interiorizada, de la filosofía de marca de la compañía. Gracias al GSR de Nayar Systems, se multiplican las posibilidades para satisfacer todas las necesidades que se puedan imaginar en el sector de la elevación. Y esa, es la gran innovación que cambiará el rumbo de los acontecimientos y que se venía anunciando durante los últimos meses.

Además, durante el transcurso de Interlift 2017, Nayar Systems va a presentar sus nuevos soportes de **Advertisim de 10"**, así como el nuevo modelo **Advertisim All in one 10E**, el cual es la evolución natural del producto hacia modelos compactos y de fácil instalación. Este producto viene a completar el catálogo de dispositivos Advertisim en 10", gracias al cual ya no resulta necesario instalar ningún elemento adicional en el techo de la cabina, pues toda la electrónica va empotrada en la parte trasera de la pantalla. Las funcionalidades y prestaciones a nivel de software del nuevo modelo son las mismas que toda la familia Advertisim, pero mejoradas.

### **“Durante el transcurso de Interlift 2017 Nayar Systems va a presentar sus nuevos soportes de Advertisim de 10", así como el nuevo modelo Advertisim All in one 10E”**

Vemos imprescindible estar siempre conectados al cuadro de maniobras para una fiabilidad 100% en el mercado de pisos, flechas, señales de socorro, etc. Pero para aquellas instalaciones donde sea imposible su conexión, presentamos una nueva funcionalidad. Todas las pantallas llevan incorporado un acelerómetro/magnetómetro que facilita el marcado de pisos sin necesidad de conectarlo a la maniobra. Asimismo, también se presenta como novedad la **conexión de los altavoces** de alta definición en estéreo de Advertisim para que sea lo más sencilla posible. Finalmente, indicar que dado que se ha deseado mantener la compatibilidad mecánica con dispositivos anteriores, se ha respetado la distancia entre pernos del modelo TCU 10E -pantalla de 10" semiempotrada + TCU en techo de cabina-.

Nayar Systems culminará así diez años de éxito profesional, habiendo presentado ante los expertos del sector sus novedades tecnológicas, y habiendo arrancado las obras de sus **nuevas oficinas**, que a su vez se convertirán en **uno de los principales centros de investigación IoT** de la Comunidad Valenciana, las cuales albergarán más de 200 puestos de trabajo. Y es que **lo mejor, todavía está por llegar**.

If Nayar Systems has stood out for anything during its 10 years of professional existence, it is for making the ordinary extraordinary. The awards and acknowledgements we have received, the innovative products and services we have launched onto the market during this decade and the important investments we have made in technological innovation, all vouch for our company. **“Make the Ordinary Extraordinary”** is the motto Nayar Systems will be using at the Interlift 2017 fair as it unveils GSR, a unique and innovative device that succeeds in connecting a whole elevator using just one SIM card. Nayar Systems achieves something so longed for by its elevator-operator clients by making the ordinary extraordinary. This is not just a statement, but an internalised identity, that of the company's brand philosophy. Thanks to Nayar Systems' GSR, there is a whole new range of possibilities for satisfying any needs one can imagine in the elevator sector. And this is the big innovation that will change the course of events and that we have been announcing these last few months.

Furthermore, during Interlift 2017, Nayar Systems will present its new **10" Advertisim** mounts, as well as the new **Advertisim All-in-one 10E** model which is the product's natural evolution toward compact and easily installable models. This product completes Advertisim's 10" device range, making it unnecessary to install any additional element in the elevator's car roof because all electronic circuitry is built into the back of the screen. The new model's software performance and functions are the same as in the whole Advertisim family, but improved.

### **“During Interlift 2017, Nayar Systems will present its new 10" Advertisim mounts, as well as the new Advertisim All-in-one 10E model”**

We consider it essential to always be connected to the control panel in order to ensure 100 % reliability in the selection of floors, in arrows, emergency signals, etc. For those installations where its connection is impossible, however, we present a new function. All screens have an in-built accelerometer/magnetometer that makes it possible to select floors without a connection to the control panel. Another novelty that will be presented is the connection of Advertisim's **high-definition stereo loudspeakers**, which has been designed to be as simple as possible. Finally, in order to maintain mechanical compatibility with previous devices, we have maintained the distance between bolts on the TCU 10E model -semi-embedded 10" screen + TCU in the roof of the elevator car-.

Thus Nayar Systems completes its decade of professional success by presenting its new technologies to the experts in the sector and by starting construction of its **new offices**, which will become **one of the Valencian Community's main IoT research centres**, providing work to more than 200 people. **The best is yet to come.**

# SMART LIFTS

SMART  
LIFES

Primer dispositivo inteligente  
diseñado y fabricado íntegramente  
por Nayar Systems



First smart device  
designed and manufactured entirely  
by Nayar Systems

MAKE THE ORDINARY  
**EXTRAORDINARY**



GSM SMART ROUTER



Descúbrelo en el  
*Discover it at*  
**Hall 3 3136**  
Augsburg - Germany  
**17 - 20 OCT**



**72**  
horas  
M2M TECHNOLOGIES

ADVERTISIM



info@nayarsystems.com · www.nayarsystems.com



# Las pymes, a liderar el cambio

## SMEs, leading change



**JENNIFER TEJERO** | Las pymes deben verse como el **motor del cambio**. Empresas menos rígidas, más flexibles, más cerca del cliente y en definitiva, preparadas para dar un mejor servicio que las multinacionales como **outputs** y recibir la máxima satisfacción posible como **inputs**.

Para ello, deben apoyarse en los fabricantes independientes como por ejemplo, en el cambio normativo más importante de los últimos años, la 81.20-50 tanto en el ascensor como en la obra civil. ¿Qué hay que tener en cuenta para saber hacer/entender planos?, ¿Qué hay que tener en cuenta para los pedidos y la obra civil? Sabernos anticipar para poder coger la cuota de mercado que a la multinacional como empresa rígida le cuesta más.

Las pymes deben ser vistas como pequeños cascabeles con estructuras ligeras **capaces de adaptarse al entorno** (ciclos económicos, políticas gubernamentales, cambios normativos, modas, etc.) y poder ser mejores que las multinacionales.

**“Las pymes deben ser vistas como pequeños cascabeles con estructuras ligeras capaces de adaptarse al entorno”**

Se debe **huir de las políticas de poco valor añadido** en donde solo importa el precio y poder diferenciarse presentando soluciones más completas. Que el cliente esté dispuesto a pagar un poco más por algo mejor (servicio, producto, confianza, experiencia, etc.). De hecho, el cliente no solo busca el producto final, sino asesoramiento y confianza. Ambos siempre de la

**JENNIFER TEJERO** | SMEs should be viewed as the **driving force behind change**. Companies that are less rigid, more flexible, closer to clients and, in short, ready to offer better service than multinationals as output, on the one hand, and to receive the highest possible satisfaction as input, on the other.

To this end, they should rely on independent manufacturers like, for example, in the most important regulatory change that has taken place in the last few years, EN 81.20 and EN 81.50, both in the field of lifts and civil works. What needs to be taken into account for making or understanding plans? What considerations come into play for orders and civil works? We need to look ahead and grab that share of the market that multinationals, being the rigid companies they are, have more trouble reaching.

SMEs should be seen as small jingle bells with light structures that **adapt to their environment** (economic cycles, government policies, regulatory changes, trends, etc.), allowing them to be better than multinational companies.

**“SMEs should be seen as small jingle bells with light structures that adapt to their environment”**

We must **avoid policies that add little value** and only compete on price. Instead, we must stand out by offering more complete solutions. To clients that are willing to pay a little extra to obtain something better (service, product, trust, experience, etc.). In fact, clients

mano, para dar un servicio de manera completa. **El trato de tú a tú** es sin lugar a dudas, **el factor principal de nuestro activo**. Con él conseguimos que el cliente se sienta como debe ser tratado, como una persona y no como un número.

Con las crisis es difícil que la gente pague un poco más. Pero siempre estaremos a tiempo para llegar a un acuerdo si confían en nosotros. Porque al final, **el sector del ascensor es un sector de servicio**, de confianza.

## “El cliente no solo busca el producto final, sino asesoramiento y confianza”

Hay un mercado amplio, cada empresa debe escoger hacia dónde debe dirigirse. Viviendas residenciales, hoteles, oficinas, centros comerciales, hospitales, transportes y edificios públicos, gran altura, accesibilidad y vivienda privada. Y la pyme abarca este gran abanico.

Y podemos trabajar con arquitectos, ingenieros, abogados, decoradores, trabajos referenciados, administradores, constructores y un sin fin de clientes que depende de nosotros que queden satisfechos y repitan.

¿Todavía crees que la multinacional tiene ventaja respecto a nosotros? De ti depende



**JENNIFER TEJERO**

Directora General de Ramase, S.A. ascensores  
Managing Director of Ramase, S.A. ascensores

En Ramase, S.A. ascensores apostamos por marcar la diferencia, y estas son nuestras premisas:

- Presupuestos elaborados por **técnicos especializados**.
- Presupuestos cerrados **sin sorpresas**.
- **Comprometidos con el cliente** al 100%.
- **Trato personalizado**.
- **Asesoramiento jurídico** para las fincas que lo requieran ante vecinos afectados por la instalación del ascensor.
- **Gestión de subvenciones**.
- Enfoque servicial buscando una **mejora continua**.

do not just want a final product; they also want to receive advice and being able to trust. These two should always go hand in hand, so that we can offer a complete service. **Dealing with clients personally** is without a doubt our most important asset. It allows us to make clients feel they are being treated the way they should be: as people, not numbers.



Crisis make it harder for people to pay a little extra. However, if they know they can place their trust in us, we will always reach an agreement. Because in the end, **the lift sector is a service sector**, a sector where trust is important.

## “Clients do not just want a final product; they also want advice and trust”

The market is big, and every company has to decide where it wants to go. Residential homes, hotels, office buildings, shopping centres, hospitals, public buildings and transport, high-rise buildings, accessibility, and private homes. SMEs can cover the whole of this range.

And we can work with architects, engineers, lawyers, decorators, managers, builders, and countless other clients whose satisfaction and loyalty depends on us. Do you still believe multinationals have an advantage over us? It's up to you.

At Ramase, S.A. ascensores we are committed to making a difference, and these are our premises:

- Quotes drawn up by **specialised technicians**.
- Fixed-price quotes **with no surprises**.
- 100 % **committed to our clients**.
- **Personal relationships with clients**.
- **Legal advice** for homeowner associations facing residents affected by the installation of a lift.
- **Handling subsidy requests**.
- A service-oriented approach that seeks to **continuously improve**.

## Ventajas de una pyme

## Advantages of an SME

**magaiz**  
ascensores



**ANA MARTÍNEZ**

Gerente de Magaiz Ascensores  
Magaiz Ascensores Manager



**ANA MARTÍNEZ** | En cualquier evento empresarial al que acudas actualmente escuchas siempre las mismas palabras: transformación, cambio, adaptación, IoT, etc. Algunos consideran que lo que estamos viviendo actualmente es una auténtica revolución, al igual que en su momento vivimos la revolución industrial. Sinceramente, yo creo que realmente estamos asistiendo a una auténtica revolución.

Los cambios son continuos y muy rápidos, los modelos y formatos se tambalean. Empresarialmente, los planes estratégicos a más de tres años son considerados ya una temeridad. Empezamos a utilizar técnicas propias de una *startup* que permiten a la empresa tradicional ser más ágil. Prototipar, preguntar al mercado y al cliente continuamente; y si nuestro producto o servicio no es lo que nos contesta el mercado, pivotar. Aprendizajes que chocan frontalmente con lo históricamente establecido.

**“Empezamos a utilizar técnicas propias de una *startup* que permiten a la empresa tradicional ser más ágil”**

Esta locura podemos interpretarla como una amenaza o como una oportunidad. Yo me inclino por esto último, sobre todo si eres una pyme. Como todo en la vida, ser pyme tiene sus ventajas y sus inconvenientes, pero con los avances actuales, **ser pyme nos da más ventajas que inconvenientes**. La estructura más ligera de una empresa pequeña hace que la adaptación al cambio sea más fácil de llevar a cabo. Por otra parte, las nuevas tecnologías nos han dado paso a una serie de recursos y mercados que antes, por coste y operatoria, eran impensables para una pequeña empresa. En los

**ANA MARTÍNEZ** | At any business event you attend these days you always hear the same words: transformation, change, adaptation, IoT, etc. Some consider what we are currently experiencing is a real revolution, like it was the industrial revolution at the time. Sincerely, I think that we are really experiencing an authentic revolution.

The changes are continuous and very fast, the models and formats are unstable. From a business point of view, more than three year strategic plans are already considered recklessness. We start using techniques typical of a start-up that allow the traditional company for being more agile. That is, making prototypes, continually asking the market and the client; and if our product or service is not what the market answers, pivoting. Learning which is completely at odds with what has been historically established.

**“We start using techniques typical of a start-up that allow the traditional company for being more agile”**

We can interpret this madness as a menace or as an opportunity. I am more inclined to think it is the latter, especially if you are an SME. Like everything in life, being an SME has its advantages and disadvantages, but with the current advances, **being an SME offers us more advantages than disadvantages**. The lighter structure of a small company makes easier the adaptation to change. On the other hand, new technologies have given us way to a series of resources and markets that before, because of the cost and the size, were unconceivable for a small company. In the 1980s, to buy products from Germany or Italy for an SME was a total odyssey.



---

años 80, comprar productos de Alemania o Italia para una pyme era toda una odisea. Hoy en día, internet, esa gran ventana al mundo, hace que esos productos estén a un clic. Y no solo productos. Hemos dado un paso más con las redes sociales, y las relaciones y los contactos también están a un clic.

Los cambios han venido y están aquí para quedarse. El sector de la elevación no está fuera de este marco. **En los últimos tiempos el producto se ha transformado**, cada vez más tecnológico, la **comunicación bidireccional** ha abierto la venta del **internet de las cosas** también para los ascensores. Esa tecnología ya existe, no es muy complicado ni caro conectar a la nube nuestros aparatos para poder acceder a una serie de datos que nos permitan cambiar la forma de entender los mantenimientos y la relación actual con nuestros clientes.

Lo mejor de todo es que no necesitas ser grande para adoptar estas tecnologías, ya no son necesarios grandes servidores en las centrales de las empresas, la nube democratiza este servicio y además, el coste es por uso. Tanto necesitas, tanto pagas. Ello te permite dimensionar sin errores tu negocio.

Modelos de negocio colaborativos que vienen con fuerza son otra de las grandes ventajas para una pyme. Hablamos de **colaborar entre empresas**, ser capaces de juntarnos para desarrollar determinado proceso o producto uniendo esfuerzos. Va a ser nuestro saber hacer lo que nos diferencie del resto. Se está perdiendo el miedo a compartir la información. La información por si sola cada vez tiene menos valor, cualquiera puede acceder cada vez de forma más sencilla a ella. Seguro que hay un tutorial en YouTube de cómo montar un ascensor... y sino está colgado, es cuestión de tiempo.

## “Se está perdiendo el miedo a compartir la información”

Cambian las organizaciones y cambian nuestros clientes. El joven de hoy en día no busca la propiedad de las cosas, busca el disfrute de las mismas. Y la idea de pagar únicamente por lo que se disfruta, se está imponiendo día a día. Sectores como la automoción se lo plantean claramente en sus estrategias. El mundo del elevador no está fuera del mercado, de una o de otra forma estos modelos llegarán a nuestro sector, solo es necesario estar atento y dispuesto a gestionar a tiempo los cambios. Una vez más, el tamaño puede favorecer a las pymes. **Nuestro gran valor es la agilidad.**

Como ya todos sabemos por Darwin, “no sobrevive el más fuerte, sino el que mejor se adapta”. Este creo que es nuestro reto para los próximos años. **Adaptarnos, sin miedo al cambio.** Ser capaces de **gestionar nuestras empresas en entornos de continua incertidumbre.**

Nowadays, Internet, that great window to the world, makes those products be a click away. And not only products. We have gone a step further with social networks and relations and contacts are also a click away.

Changes have come and are here to stay. The lifting sector is not out of this setting. **In recent times the product has changed**, it is every time more technological; **bidirectional communication** has opened the sale of **Internet of Things** also for lifts. That technology already exists; it is not very complicated and expensive to connect to the cloud our equipment to be able to gain access to data which make us change the way of understanding the maintenance and the current relation with our clients.

The best of all is that you do not need to be big to adopt this technology, big servers in the headquarters of the companies are not necessary anymore, the cloud democratizes this service and, furthermore, the cost is given by the use. As much as you need, as much as you pay. This allows you for measuring your business without mistakes.

Collaborative business models that are coming in force are another of the great advantages for an SME. We are talking about **collaborating between companies**, being able to gathering to develop certain project or product by uniting efforts. Our know-how will be what distinguishes us from the rest. The fear to share information is being lost. Information alone has less value each time; anyone can gain access to it more and more easily. I am sure there is a tutorial on YouTube on how to assemble a lift... and if it is not uploaded, it is a matter of time.

## “The fear to share information is being lost”

Organizations are changing and our clients are changing as well. Today's young men do not look for the property of things, they want to enjoy them. And the idea of paying only for those things you enjoy is winning day by day. Sectors like the automotive one are clearly considering about it in their strategies. The lifting sector is not out of the market, one way or another these models will reach our sector, it is only necessary to be alert and ready to handle the changes on time. Once more, the size can favour the SMEs. **Our great value is agility.**

As we all already know from Darwin, “it is not the strongest that survives; it is the one that is the most adaptable to change”. I think this is our challenge for the next years. **To adapt, without being afraid of change.** To be able **to manage our companies in environments of constant uncertainty.**

# Ascensores y escaleras mecánicas de proyectos gigantes encargados a ella: la única técnica de la industria de la elevación

## Elevators and escalators of giant projects entrusted to her: The only woman technician of the lift industry




**TUGCE OZBACKIRAN**  
Técnico de Otis Turkey  
Otis Turkey technician

Tugce, la única técnica en la industria predominantemente masculina de la elevación, es la **responsable del funcionamiento seguro de ascensores y escaleras mecánicas** usados por más de diez mil personas cada día. «Los que a mi alrededor no dejan de decir: “No, es una profesión masculina, no puedes...” hicieron que me apasionara más. Y ahora estoy feliz porque **no he negado la confianza puesta en mí**», dice Tugce, quien trabaja como técnica en el mayor fabricante del mundo de productos para el desplazamiento de personas.

Entre todos los técnicos cualificados responsables de ascensores y escaleras mecánicas usados para el transporte seguro en un centro comercial gigante visitado por alrededor de un millón de personas al mes, Tugce es una mujer joven. Graduada en la División de transportes electromecánicos de la Universidad de Gazi, Tugce (24 años) es también **la única técnica de la industria de la elevación en Turquía**. Trabaja como técnica en Otis, el mayor fabricante del mundo de productos para el desplazamiento de personas, donde Tugce asume tareas importantes en los procesos de montaje y mantenimiento de ascensores y escaleras mecánicas.

«Quería demostrar que las mujeres también pueden realizar un buen trabajo en este campo, y creí en mí misma», dice Tugce y añade que los directores de Otis Turkey también creyeron en ella. «Cuando fui a Otis Turkey a mi primera entrevista de trabajo, mencionaron las dificultades de trabajar en este campo. Pero cuando vieron que era ambiciosa y demasiado entusiasta, confiaron en mí. El primer día de trabajo les parecí extraña y estrambótica, pero tanto mis jefes como mis compañeros me dieron todo su apoyo. Cuando bajé por primera vez a una zona llamada “foso

Tugce, the sole woman technician in the male-dominant lift industry, is **responsible for safe operation of elevators and escalators** used by more than tens thousands of people every day... «Those who are around me continuously saying “No, it is a male profession, you can’t...” made me even more passionate. And now I am happy because **I have not negated the trust shown in me**”, says Tugce working as a technician in the world's largest manufacturer and maintainer of people-moving products.

Among all qualified technicians responsible for elevators and escalators used for safe transportation in a giant shopping center visited by around one million people every month, Tugce is a young woman... Graduated from Electromechanical Carriers Division of Gazi University, Tugce (24 years old) is at the same time **the only woman technician in the lift industry in Turkey**. Working as a technician in Otis, world's largest manufacturer and maintainer of people-moving products, Tugce assumes significant job duties in the assembly and maintenance processes of elevators and escalators.

“I wished to demonstrate that women may also do a good job in this field, and I believed in myself,” says Tugce, adding that Otis Turkey managers also believed in her. “When I went to Otis Turkey for my first job interview, they mentioned about the difficulties of working in the field. But when they saw that I was ambitious and overzealous, they trusted in me. I was found strange and bizarre in my first day at job, but both my managers and my teammates gave me full support. When I went down for the first time to an area termed “elevator pit”

---

del ascensor” para montar y levantar un ascensor, pensé: “Tengo miedo de no poder hacer este trabajo”, pero un tiempo después me dije: “¿Por qué no voy a poder hacer este trabajo también? Cada trabajo tiene una dificultad concreta. Ni siquiera las amas de casa tienen un trabajo fácil”, y seguí trabajando. Los procesos de trabajo estandarizados de Otis hacen nuestro trabajo considerablemente más fácil», dice Tugce.

## “Las mujeres también pueden realizar un buen trabajo en este campo”

Destacando que trabajar en una industria predominantemente masculina no solo entraña dificultades, sino también aspectos agradables, Tugce expresa sus sentimientos de la siguiente forma: «Y lo mejor de ello es el sentimiento de orgullo por no haber negado la confianza que mis jefes y compañeros depositaron en mí. Con el tiempo he visto la importancia dada a la seguridad en Otis y, como resultado, la confianza en mis capacidades y el apoyo ofrecidos por los que me rodean aumentaron. La continua formación en salud y seguridad laboral y otras prácticas destinadas a desarrollar nuestras habilidades técnicas y profesionales sientan las bases de mi amor por mi trabajo. Y los procesos de trabajo estandarizados, junto a las herramientas de seguridad de calidad que poseo y que se usan en todo el mundo, me animan a hacer mi trabajo en condiciones de seguridad».

Hace poco Tugce era la técnica encargada del mantenimiento de los 98 ascensores y escaleras mecánicas de un importante centro comercial de Turquía. «Mientras trabajaba en el mantenimiento habitual de los ascensores y escaleras mecánicas del centro comercial, me acostumbré a recibir todo tipo de reacciones, como: “Ah, ¿una mujer haciendo este trabajo?” o “Bien hecho, hija” o el “Mamá, ¿esta joven trabaja aquí?” de un niño. Incluso hubo un día en que me vio una actriz famosa, se paró y me felicitó», dice Tugce.

En la actualidad, trabajando como técnica fija en dos centros comerciales gigantes que albergan la sede de dos importantes empresas de Turquía, Tugce dice que su madre también la apoya mucho para ejercer su profesión. «Al tener curiosidad y preocuparse por mí, mi madre me llama por teléfono todos los días. Pero ahora que ha visto personalmente que Otis es una empresa global que tiene normas muy estrictas y da una gran importancia a la seguridad, me apoya en mi trabajo y está orgullosa de mí». Como cree que la opinión establecida de que las mujeres no pueden trabajar en áreas técnicas de la industria de la construcción claramente cambiará con el tiempo, **Tugce recomienda a otras mujeres que no tengan miedo de trabajar en actividades** de campo de marcas globales como Otis, que conceden gran importancia a la seguridad. Tras haber probado que las mujeres con voluntad y que creen en sí mismas no fracasarán en el trabajo si trabajan para las marcas adecuadas, Tugce también constituye un buen ejemplo para todas las estudiantes de la División de transportes electromecánicos de la Escuela vocacional industrial de Samandıra en la que se graduó.

for assembly and erection of an elevator unit, I thought “I am afraid I will not be able to do this job”, but sometime after, I told myself “Why won’t I do this job as well? Every job has a specific difficulty in it. Even housewives do not have an easy job,” and I continued to work. The standardized work processes of Otis make our works significantly easier,” says Tugce.

## “Women may also do a good job in this field, and I believed in myself”

Stressing out that working in a male-dominant industry has not only difficulties, but also nice and pleasant aspects, Tugce expresses her feelings as follows: “And the best aspect of it is the feeling of pride of not having negated the trust shown in me by my managers and colleagues. By the time I have seen the importance attached to safety in Otis, and as a result, both my trust in my capabilities and the support given by people around me increased. The continuous occupational health and safety trainings and other trainings aimed at developing our technical and professional skills pave the way for my loving my job. And the standardized work processes, together with high-quality safety equipments owned by me and used all over the world, encourage me to do my job in safety.”

Short time ago, Tugce was in charge of maintenance as a technician in a leading shopping center of Turkey with 98 elevators and escalators. “While I was dealing with standard maintenance of elevators and escalators at the shopping center, I was used to receive such different reactions as “Aaa, is a woman doing this job?” or “Well done, my daughter”, or “Mom, is this elder sister working here” from a child. Even one day a famous actress saw me, stopped and congratulated”, says Tugce.

At present, working as permanent technician in two giant plazas hosting the headquarters of two leading great corporations of Turkey, Tugce says her mother also supports her very much for practicing her profession. “Because she is curious and concerned about me, my mother calls me by phone every day. But now as she has personally witnessed that Otis is really a global corporation having very high standards and giving great importance to safety, she is supporting me in my doing my job and proud of me”. Expressing her belief that the established opinion that women cannot work in the technical areas of construction industry will of course change by time, **Tugce recommends other women not to be afraid of working in field activities** of such global brands as Otis which attach great importance to safety. Having proven that the willing women having self-belief will not fail in job as long as they work for the correct brands, Tugce also stands as a good example to all female students of Electromechanical Carriers Division of Samandıra Industrial Vocational High School she has graduated from.



## La combinación perfecta entre tecnología y diseño de vanguardia

## The perfect combination of cutting-edge technology and Design



DUBAI

Cuando pensamos en lujo, diseño y excelencia es imposible no mirar hacia Oriente Medio y sus emiratos. El auge de sus economías ha permitido estabilizar las importaciones de este tipo de productos de alta calidad desde los mercados europeos. En ESTEC Solutions hemos apostado por la **exportación** de este tipo de productos en **Dubái** (UAE) y **Dammam** (Bahrén) gracias a la colaboración de Nayar Systems. En el caso de Advertisim, los **productos de gran formato con acabados de espejo** están acaparando gran parte de interés del público, ya que suponen una gran diferenciación con la tecnología y materiales conocidos hasta ahora. Los productos **Advertisim Glass** se componen de una pantalla de alta calidad en formatos que van desde las 32" hasta las 55" y un espejo protector con efecto *Infinity*. El resultado que nuestros clientes perciben es una pantalla sin límites tras un espejo de gran formato.

**“Conseguimos un nivel de exclusividad acorde al resto de elementos decorativos de la cabina”**

Realizamos cada proyecto a medida y bajo las necesidades particulares del cliente donde la **personalización y acabados de primera calidad** son las señas de identidad de nuestra empresa. De esta forma conseguimos un nivel de exclusividad acorde al resto de elementos decorativos de la cabina y que el ascensor forme parte del proyecto decorativo del entorno y quede perfectamente integrado en él.

When we think of luxury, design and excellence it is impossible not to look at the Middle East and the emirates. The boom of their economies has allowed for stabilizing the imports of this kind of high-quality products from the European markets. In ESTEC Solutions we support the **exportation** of this kind of products in **Dubai** (UAE) and **Dammam** (Bahrain) thanks to Nayar Systems' collaboration. In the case of Advertisim, **large-format products with mirror finish** are getting the interest of great part of the public, because they mean a big distinction with the technology and materials known until now. **Advertisim Glass** products are made up of a high-quality screen in formats from 32" to 55" and a protective mirror with Infinity effect. The result our clients perceive is an unlimited screen behind a large-format mirror.

**“We get a level of exclusivity appropriate to the rest of decorative elements in the car”**

Every project we carry out is tailor-made under the client's personal needs; **customization and first class finish being** the hallmarks of our company. In this way, we get a level of exclusivity appropriate to the rest of decorative elements in the car and so the lift becomes part of the decorative project of the surroundings and is perfectly integrated in it.

ESTEC currently distributes **multimedia communication**

ESTEC distribuye actualmente **dispositivos de comunicación multimedia** en toda la zona mencionada anteriormente de forma que se consigue acercar el producto al cliente final, mantener la excelencia en el servicio técnico y acortar los tiempos de suministro. Así mismo, nuestra experiencia como empresa fabricante y mantenedora nos hace mantener unos altos estándares de calidad, debido principalmente a que las instalaciones que realizamos suponen siempre aparatos elevadores de gran capacidad y velocidades en constante evolución.

¿Significa la **vanguardia en el diseño** de producto una renuncia a la **vanguardia en tecnología**? Todos los productos Advertisim, independientemente del formato de pantalla u otros acabados comparten la misma funcionalidad gracias a su **permanente conexión a la nube**, donde se alojan los servicios y los contenidos multimedia que se reproducen. Como caso de éxito concreto hemos observado que grandes **cadena hoteleras** que no tienen su sede en nuestro territorio han acogido de manera muy positiva todos los servicios online del producto. De esta forma nuestros clientes evitan desplazamientos y retrasos innecesarios. Así pues, un diseño innovador, de gran formato será igualmente potente a nivel de prestaciones de usuario que una pantalla de menor formato integrada en la botonera de cabina.

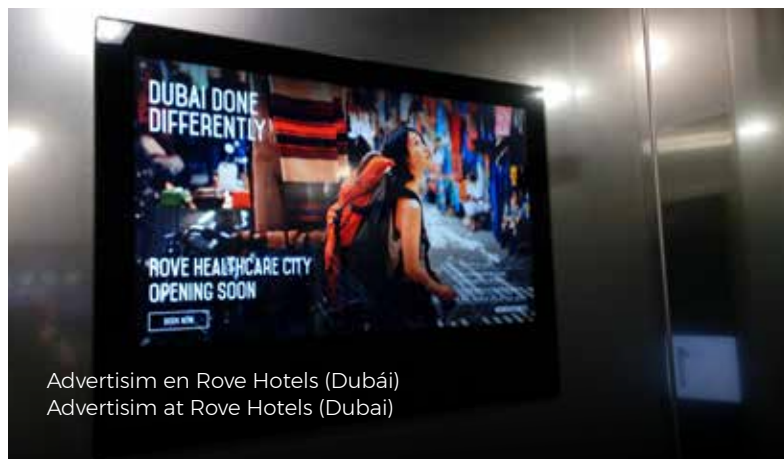
En nuestra principal zona de distribución existe una gran variedad de cuadros de maniobra debido al gran impacto que aquí tienen los modelos de procedencia asiática. Esta heterogeneidad no supone ningún problema a nivel de compatibilidad ya que una de las principales novedades del producto ha sido integrar un **acelerómetro - magnetómetro**, gracias al cual el posicionamiento del ascensor en el hueco es un dato que se obtiene de forma independiente a la maniobra. Con ello hemos puesto al alcance de nuestros clientes un producto con un alto nivel tecnológico a la vez que cumple sus altas expectativas estéticas y de calidad.



**HARI N CHERUKATT**  
CEO de ESTEC Solutions  
CEO of ESTEC Solutions

Realmente ESTEC ha sabido adaptarse a las necesidades y características de un complejo mercado, como es la zona EMEA, fusionando dos de sus grandes necesidades en un solo producto: innovación y calidad.

**devices** in the whole area previously mentioned in order to bring the product closer to the client, maintain the excellence of the technical support and reduce the supplying times. In the same way, our experience as a manufacturing company with technical support makes us keep high quality standards, mainly due to the fact that the installations that we perform always imply lifting appliances with large capacity and constantly evolving speeds.



Advertisim en Rove Hotels (Dubái)  
Advertisim at Rove Hotels (Dubai)

Does a **cutting-edge design** of the product mean a renunciation of **cutting-edge technology**? Every Advertisim product, independently of the screen format or other finishes, share the same functionality thanks to their **permanent connection to the cloud**, where the services and the multimedia content reproduced are hosted. As a specific success story, we have observed that great hotel chains which do not have the headquarters in our territory have accepted very positively all the online services of the product. In this way, our clients avoid unnecessary trips and delays. Therefore, an innovative design in a large format will be equally powerful, regarding user facilities, as a screen in a smaller format integrated in the button panel of the car.

In our main distribution area there is a wide variety of control panels due to the great impact that the models coming from Asia have here. This heterogeneity is not a problem regarding compatibility since one of the main novelties of the product has been the inclusion of an **accelerometer - magnetometer**, thanks to which the position of the lift in the shaft is a piece of information obtained independently from the controller. Thus we have made accessible to our clients a product with a high technological level that fulfills at the same time its high aesthetic and quality expectations.

ESTEC has really known how to adapt itself to the needs and characteristics of a complex market, as it is the EMEA region, joining together two of its great necessities in a single product: innovation and quality.

# Nayar Systems cumple 10 años y apuesta por crear un gran centro de investigación IoT

## Nayar Systems turns 10 and supports the creation of an IoT big research centre



En el año de su décimo aniversario, Nayar Systems sigue dando pasos hacia delante. Tras iniciar su andadura profesional en 2007 con tres socios, con su firma 72horas y operando a nivel nacional solo sobre línea fija, la empresa ha sufrido una evolución marcada por el éxito. 10 años donde la compañía ha recibido **numerosos reconocimientos**, a destacar el premio STC tras la estancia de parte del equipo en Silicon Valley, así como el sello Pyme Innovadora concedido por el Ministerio de Economía y Competitividad de España. Todo ello le ha permitido lograr acuerdos globales con empresas líderes en telecomunicaciones a nivel mundial, y ofrecer sus servicios en países de Europa, América y Asia. El lanzamiento de la revista **IoT&Elevators** supone un punto de inflexión para la compañía, posibilitando que las empresas que deseen aparecer en el medio puedan hacerlo de forma gratuita, y dando voz a públicos estratégicos que, al igual que Nayar Systems, defienden que el sector de la elevación no es un sector de hombres, sino de personas inteligentes.

Actualmente, Nayar Systems cuenta con un equipo de profesionales que suma más de 40 personas. Para agradecerles el esfuerzo y dedicación con la que trabajan día a día, la dirección organizó en la fecha de su aniversario un evento privado al que acudieron todos sus empleados, familiares y amigos, recordando sus inicios e imaginándose cómo serán dentro de los próximos 10 años. Con el deseo de seguir creciendo, Nayar Systems insta a todos aquellos profesionales con inquietudes en el mundo de las telecomunicaciones a enviar su CV a **talento@nayarsystems.com** para que

In its tenth anniversary, Nayar Systems keeps going forward. After starting its professional career in 2007 with three partners, with its firm 72horas and operating to a national level only on land lines, the company has undergone a successful evolution. 10 years during which the company has received **many acknowledges**, with special mention to the STC award after part of the team stayed in Silicon Valley, as well as the Seal of Innovative Enterprise given by the Ministry of Economic Affairs and Competitiveness of Spain. All of that has given the company the opportunity to achieve global agreements with worldwide leading companies in telecommunications and offer its services in countries of Europe, America and Asia. The launch of the **IoT&Elevators** magazine means a turning point for the company, it enables the companies that wish to appear in the media to do it for free and it gives voice to strategic public who, as well as Nayar Systems, defends that the elevator sector is not a men sector but a smart people sector.

Nowadays, Nayar Systems has a professional team of more than 40 people. To thank them for the effort and dedication they put on every day's work, the management organised for its tenth anniversary a private event attended by all the employees, relatives and friends, to remember the early times and to imagine how will they be in ten years from now. With the desire to continue growing, Nayar Systems urges every curious professional in the telecommunications sector to send their CV to **talento@nayarsystems.com** to be able to become part of the Nayar Systems family.



---

puedan entrar a formar parte de la familia Nayar Systems.

La inversión en nuevos desarrollos tecnológicos que siempre ha caracterizado a Nayar Systems, se combina de forma inherente con su apuesta por **invertir en talento**. Fruto de ello, la empresa se encuentra actualmente inmersa en la creación de sus **nuevas oficinas** en España, que albergarán **más de 200 nuevos puestos de trabajo** en Castellón, ciudad natal de Nayar Systems, ubicada en la Comunitat Valenciana.

### “Las nuevas oficinas albergarán más de 200 nuevos puestos de trabajo”

Nayar Systems desea crear un **ecosistema de innovación tecnológica** en la provincia de Castellón. La empresa siente orgullo por su país y por su ciudad, y entre sus objetivos se encuentra fomentar el talento de Castellón, pero también **importar talento internacional**. Nayar Systems va a restaurar el **histórico edificio Saborit**, que data de principios del siglo XX y se encontraba en estado de abandono desde hace más de 20 años, destinará recursos a la investigación y va a convertirlo en un lugar desde donde se compartan conocimientos con la sociedad. Unas nuevas oficinas que dinamizarán el centro de la ciudad creando nuevos puestos de trabajo, generando riqueza en Castellón, dando a conocer la ciudad a sus numerosos visitantes y clientes, y posibilitando que el talento internacional desee visitar la ciudad y quedarse en ella.

Las nuevas oficinas de Nayar Systems contarán con **2.000 metros cuadrados destinados a investigación**, un **auditorio** integrado en el propio edificio; y un proyecto de **aceleradora gratuita** para que jóvenes con talento y buenas ideas dispongan de un espacio de trabajo, donde siendo **tutelados por profesionales con amplia experiencia**, puedan trabajar en sus ideas y arranquen sus sueños.

### “Las nuevas oficinas de Nayar Systems contarán con 2.000 metros cuadrados destinados a investigación”

Desde pymes a multinacionales. Tanto a nivel nacional como internacional. Nayar Systems brinda una ventana abierta a la conectividad en cualquier lugar y situación, cumpliendo siempre la normativa vigente, garantizando seguridad y calidad a todos los agentes que creen en la empresa; siempre en un ambiente de confianza, cercanía y privacidad. Este año, la compañía vuelve a demostrar que clientes y proveedores tienen razones para confiar en Nayar Systems y que gracias a los continuos desarrollos tecnológicos realizados desde su departamento de I+D, la empresa puede garantizar que **lo mejor, aún está por llegar**.

The investment in new technological developments that has always characterised Nayar Systems is combined inherently with its commitment to **invest in talent**. As a result, the company is currently engaged in the creation of its **new offices** in Spain, which will provide **more than 200 new jobs** in Castellón, hometown of Nayar Systems, located in the Valencian Community.

### “The new offices will provide more than 200 new jobs”

Nayar Systems wants to create an **ecosystem of technological innovation** in the province of Castellón. The company is proud of its country and its city, and among its goals, there is the promotion of talent from Castellón, but also **importing international talent**. Nayar Systems is going to restore the **historic Saborit building**, which dates from the beginning of the 20th century and has been abandoned for more than 20 years. The company will assign resources to research and is going to transform the building into a place from where to share knowledge with society. The new offices will revitalize the city centre by creating new jobs, generating wealth in Castellón, getting their many visitors and clients to know the city, and making international talent wanting to visit and stay in the city.

Nayar Systems' new offices will have **2,000 square metres intended for research** and a **hall** built in the building, and will count on a project of a **free incubator** so that young people with talent and good ideas have a workspace where, **mentored by professionals with a wide experience**, they can work on their ideas and kick their dreams off.

### “Nayar Systems' new offices will have 2,000 square metres intended for research”

From SMEs to multinationals, at both national and international level, Nayar Systems provides a window opened to connectivity in every place and situation, always following the required standards, guaranteeing security and quality to every agent that believes in the company, always in a climate of confidence, proximity and privacy. This year, the company proves again that clients and suppliers have reasons to trust Nayar Systems and thanks to the continuous technological developments carried out by its RDI department, the company can guarantee that **the best is yet to come**.

# Movilidad 4.0: La digitalización de la industria de la elevación, a través del Internet de las Cosas

## Mobility 4.0: The digitalization of the elevator industry through the Internet of Things



thyssenkrupp



thyssenkrupp se enfrenta a los grandes retos del siglo XXI, **digitalización** y **urbanización**, desarrollando innovaciones disruptivas en productos y servicios con el objetivo de conseguir que las ciudades se conviertan en un mejor sitio para vivir. Las ciudades crecen en horizontal y en vertical pero los edificios altos no serían posibles sin el ascensor, que es el medio de transporte más utilizado y seguro del mundo ya que mueve diariamente a 1.000 millones de personas.

En 2016 thyssenkrupp presentó **MAX**, la solución para el Internet de las Cosas diseñada con **Microsoft Azure**, que combina **big data**, la **nube** e **inteligencia artificial** para predecir posibles fallos del ascensor. Con MAX, cerca de 24.000 técnicos tendrán en sus manos toda la información necesaria para poder realizar su trabajo de la forma más eficiente. Para conocer más sobre MAX entrevistamos a **Darío Vicario**, CEO OU IBERIA de thyssenkrupp Elevadores.

Una de las consecuencias de la digitalización de la que habla es MAX. ¿En qué consiste MAX?

MAX es el **primer sistema de mantenimiento predictivo en tiempo real** de ascensores y escaleras mecánicas en el mundo. Este nuevo servicio que hemos puesto en marcha supone un salto cualitativo en la **seguridad** y **disponibilidad** de los ascensores. Con MAX vamos a conectar los ascensores y escaleras a la nube de Microsoft Azure, para transmitir y almacenar la información que estos producen. Analizando todos estos datos podremos

thyssenkrupp is facing the great challenges of the 21st century, **digitalization** and **urbanization**, by developing disruptive innovations in products and services with the aim of turning cities into better places to live. Cities grow horizontally and vertically, but tall buildings would not be possible without elevators, the most widely used and safest means of transportation in the world, with 1 billion users every day.

In 2016 thyssenkrupp presented **MAX**, the solution for the Internet of Things designed jointly with **Microsoft Azure** that combines **big data**, the **cloud** and **artificial intelligence** to predict possible elevator failures. MAX will provide around 24,000 technicians with all the information necessary to perform their jobs in the most efficient way. To find out more about MAX we interviewed **Darío Vicario**, CEO OU Iberia thyssenkrupp Elevadores.

One of the consequences of the digitalization that you talk about is MAX. What is MAX?

MAX is the **first real-time predictive maintenance system** for elevators and escalators in the world. This new service that we have started is a quantum leap in the field of elevator **safety** and **availability**. With MAX we are going to connect elevators and escalators with Microsoft Azure's cloud to transmit and store the information they produce. By analysing these data we can anticipate malfunctions, perform optimised maintenance and provide our clients with better service. Through the

adelantarnos a las averías, hacer un **mantenimiento optimizado** y dar un mejor servicio a nuestros clientes. A través del Internet de las Cosas, nuestra solución reduce el tiempo de inactividad del ascensor con diagnósticos a tiempo real, y es capaz de predecir problemas de mantenimiento antes de que ocurran, avisando de la necesidad de sustituir componentes antes del final de su ciclo de vida.

¿Cómo cree que las nuevas tecnologías por las que están apostando, como el Internet de las Cosas, pueden beneficiar a los clientes en cuestiones como la sostenibilidad o la eficiencia energética?

Hoy en día el 50% de la población mundial vive en ciudades y este número no hará más que aumentar, por lo que el consumo de energía urbana aumentará en los próximos años. El ascensor mismo, supone hasta un 10% del consumo energético total de un edificio. Con el lanzamiento en España de la tecnología MAX unimos la tecnología del *cloud computing* con el *machine learning* para que los ascensores sean más eficientes, mejorando su disponibilidad y ayudando a **economizar el consumo energético** de los edificios y **reduciendo la huella de CO2**.



¿Está el mercado preparado para estas nuevas soluciones?  
¿Cómo ha acogido el mercado el nuevo servicio MAX?

Actualmente ya hay miles de ascensores conectados en España y enviando datos a la nube, y el número de unidades conectadas no deja de aumentar. Nuestra idea es **conectar 180.000 ascensores en todo el mundo a finales de 2017**. Los beneficios que proporciona MAX animan a nuestros clientes a instalarlo en sus ascensores, ya que aumenta la seguridad de los ascensores y su disponibilidad, reduce el número de averías, así como el tiempo que están sin servicio. Además, aumenta la vida del ascensor a la vez que permite una mejor planificación de los presupuestos de las modernizaciones.

Internet of Things, our solution reduces elevator's inactivity with real-time diagnoses, and it can predict maintenance problems before they occur, calling for components to be replaced before the end of their service life.

How do you think the new technologies that you are backing, like the Internet of Things, may benefit clients in matters such as sustainability or energy efficiency?

Today half of the world's population lives in cities, a number that will only increase over time, so urban energy consumption will also rise in the coming years. A building's elevator is responsible for up to 10 % of that building's total energy use. The launching of MAX in Spain brings together cloud-computing technology and machine learning, enhancing elevator's efficiency, improving their availability, helping **reduce building's energy consumption** and **reducing CO2 emissions**.

Is the market ready for these new solutions? How has it received this new service, MAX?

Right now thousands of elevators in Spain are already connected and sending data to the cloud, and their number is on the rise. We want to connect **180,000 elevators all over the world by the end of 2017**. The benefits afforded by MAX encourage our clients to install it in their elevators: it enhances security and availability, and it reduces the number of breakdowns and the amount of downtime. In addition, it increases the lifespan of elevators and allows clients to better plan their spending on modernization.

How does MAX work, and how is the elevator industry going to evolve?

As I was saying, with MAX, elevators will be connected to Azure, Microsoft's cloud service, and this will allow **close control over all their functions**, such as working speed, capacity or the door mechanisms. These data are analysed through a unique algorithm that sends precise diagnoses directly to the technicians. MAX thus makes it possible for an elevator to "tell" maintenance technicians what its real needs are. As for its evolution, as with all revolutions, it has already taken place, and in the near future MAX will be able to **predict maintenance problems** before they occur and inform when pieces or components need to be replaced before the end of their service life. This information will also enable clients to verify their elevators' condition with total ease and transparency, giving them more time to plan the necessary repairs. Spain is one of the first countries to use MAX, together with the US and Germany. Thousands of elevators are connected and sending data to the cloud, and every day 120 new elevators join their ranks. thyssenkrupp envisages that by 2018 MAX will be compatible with and ready to be installed in 80 % of





elevators worldwide, and it is estimated that this technology will allow elevator inactivity to be cut in half, significantly increasing availability and mobility in buildings.

#### What do our partners and clients say about MAX?

Many clients have already opted to improve their elevators' availability and efficiency, and soon many more will take this step, swayed by a proactive service that assists building and infrastructure managers in a more enriching way.

[@thyssenkruppES](http://www.thyssenkrupp-elevator.com/es)

#### ¿Cómo funciona MAX y cómo va a evolucionar la industria de elevación?

Como decía, con MAX, los ascensores estarán conectados a Azure, la nube de Microsoft, permitiendo un **control preciso de todas las funciones**, como la velocidad de funcionamiento, la capacidad o los mecanismos de las puertas. Estos datos son analizados a través de un algoritmo único que envía precisos diagnósticos directamente al técnico. De esta manera, MAX hace posible que un ascensor pueda "contarle" sus necesidades reales a los técnicos de mantenimiento. En cuanto a la evolución, como todas las revoluciones, ya se ha producido, y en un futuro próximo, MAX será capaz de **predecir los problemas de mantenimiento** antes de que ocurran, avisando de la necesidad de sustituir sus piezas y componentes antes de que termine su ciclo de vida. Además, con esta información los clientes podrán comprobar el estado del ascensor con total comodidad y transparencia, permitiéndoles planificar con suficiente antelación las reparaciones necesarias. España es uno de los países pioneros junto con EEUU y Alemania en el lanzamiento de MAX. Miles de ascensores están conectados y enviando datos a la nube, y el número de unidades conectadas sigue aumentando en 120 ascensores diarios. thyssenkrupp prevé que para 2018, MAX será compatible y podrá instalarse en un 80% de los ascensores en todo el mundo, y se estima que la incorporación de esta tecnología permitirá reducir el tiempo de inactividad del ascensor hasta la mitad, aumentando significativamente la disponibilidad del ascensor y la eficiencia en el movimiento en los edificios.



#### ¿Qué dicen nuestros colaboradores y clientes de MAX?

Ya son muchos los clientes que han optado por mejorar el tiempo de actividad y la efectividad de sus ascensores, y en breve serán muchos más, apoyados en un servicio proactivo, que colaborará de un modo más enriquecedor con los gestores de los edificios e infraestructuras.

[@thyssenkruppES](http://www.thyssenkrupp-elevator.com/es)

# Servicios integrales de fabricación electrónica

*Integrated electronic manufacturing services EMS*



**NUEVO** | **NEW**  
**MODELO** | **MODEL**  
ULTRA COMPACTO | ULTRA COMPACT

**SOSCOM 3G+**

**Más de 15 años fabricando equipos para el ascensor**  
*Over 15 years manufacturing equipments for elevators*



Polígono Industrial Valdecabañas · Pico de Almanzor, 31-33  
28500 ARGANDA DEL REY (Madrid · Spain)  
Tel (+34) 91 870 37 71 · Fax (+34) 91 870 31 38  
3bymesa@3bymesa.com · www.3bymesa.com

# El futuro del ascensor: conexión permanente

## The elevator's future: permanent connection

# edel



El mundo del ascensor está marcado por el uso de tecnologías vinculadas a la red de telefonía, donde conviven múltiples protocolos poco eficientes para la transmisión de datos, no soportados en todos los países y con limitaciones importantes en su uso para aplicaciones industriales, principalmente porque es necesario establecer conexiones punto a punto y todos los dispositivos conectados a la red se pueden ver entre sí, sin opciones de control de esa visibilidad.

Edel, **en colaboración con Nayar Systems**, está realizando pasos en la dirección opuesta, con el objetivo de ofrecer un **control remoto del parque de ascensores** ágil, seguro y versátil, que aproveche todo el potencial de los dispositivos instalados en el ascensor. Esto se puede conseguir basando la comunicación en las tecnologías de Internet, mucho más estandarizadas y con mayor soporte para securizar los dispositivos y, sobre todo, disponibles por igual en todo el planeta.

**“El dispositivo GSR permite acceder a la misma información y funciones que la consola pero en remoto y en tiempo real”**

### PRIMEROS PASOS

Todo empieza con el **dispositivo GSR**, que dispone de conexión a Internet y puede conectarse a la maniobra a través del puerto serie. Esto permite acceder a la misma información y funciones que ofrece la consola, pero en remoto y en tiempo real, como muestra la imagen superior de la plataforma de 72horas. El sistema

The elevator world is characterised by the use of technologies linked to the phone network, where numerous protocols which are poorly efficient for data transmission coexist. These protocols are not borne in every country and have significant limitations when using them for industrial applications, fundamentally because it is necessary to establish point-to-point connections and all the devices connected to the net can see each other, with no option to controlling that visibility.

Edel, **in cooperation with Nayar Systems**, is taking steps on the opposite direction, aiming at offering a flexible, safe and versatile **remote control of the elevator pool**, which takes advantage of the whole potential of the devices installed in the elevator. This can be achieved by establishing the communication on the Internet technologies, which are far more standardised and have a greater support to secure the devices, and, especially, they are equally available in the whole world.

**“The GSR device allows the access to the same information and functions as the control panel but remotely and in real time”**

### FIRST STEPS

Everything starts with the **GSR device**, which has Internet connection and can connect to the control panel via the serial port. This allows the access to the same information and functions the control panel offers, but remotely and in real time as the image above from the 72horas platform shows. The permit



de permisos y la VPN instalada en el GSR hacen que solo los usuarios autorizados puedan hacer esta conexión, a diferencia del método tradicional, que permite conectar a cualquiera que conozca el número de teléfono. Este primer paso por sí solo ya permite realizar un control y unas comprobaciones que, de otra forma, requerirían el desplazamiento de un técnico, ahorrando costes.

Sin embargo, el hecho de tener un dispositivo conectado a la maniobra y a Internet permite hacer mucho más. Nuestra **maniobra Edel** emite de forma continua todos los eventos relevantes, tanto de funcionamiento normal (viajes del ascensor) como anómalo (indicadores de avería). El GSR recibe todos estos eventos y se puede configurar para lanzar alertas cuando ciertos eventos sucedan. De esta forma, el mantenedor puede recibir la notificación de una avería en tiempo real (por correo electrónico, SMS...) y reaccionar de forma inmediata, reduciendo tiempos de espera de reparaciones.



## FUTURO

Todo esto solo es el principio. Son las consecuencias directas de disponer de una **conexión permanente a todas las maniobras del parque**. Sin embargo, hay mucho camino por recorrer respecto a lo que es posible. En primer lugar, porque hay otros dispositivos en una instalación que pueden ofrecer datos aprovechables, como por ejemplo, el variador. En segundo lugar, porque los datos obtenidos se pueden exprimir para conseguir mucho más de ellos.

Las técnicas de **Machine Learning**, hoy en día usadas por todas las grandes corporaciones, permiten analizar los datos y sacar de ellos información relevante para el ascensorista. Se podría implementar así un mantenimiento predictivo, que informara de una situación en la que es probable que un ascensor sufra un fallo durante la semana, de forma que se pueda actuar antes incluso de que esto pase. Con un buen análisis de los datos, se podría incluso informar de cuál es el sistema responsable del fallo o cuál es la pieza que requiere un cambio.

system and the VPN installed in the GSR make it available only to authorised users to establish this connection, unlike the traditional method which makes it possible to anybody that knows the telephone number. This first step on its own makes it possible to carry out a control and checks that, otherwise, would require a technician to move into the place, thus saving costs.

However, the fact of having a device connected to the control panel and to the Internet offers the opportunity to do more things. Our **Edel control panel broadcasts** continuously all the important events, both of normal operation (elevator's trips) and of malfunctions (failure displays). The GSR receives all these events and can be configured to launch alerts when certain events happen. This way, the maintainer can get the notification of a malfunction in real time (by e-mail, SMS...) and react immediately, thus reducing waiting time for repairs.

## FUTURE

This is only the beginning. They are the direct consequences of having a **permanent connection to all the pool control panels**. However, there is a long way to go regarding what is possible. In the first place, because there are other devices in an installation that may offer useful data, such as the converter. Secondly, because the data obtained can be squeezed to get much more from it.

**Machine Learning** techniques, used today by all the great corporations, enable the data to be analysed and get from it important information for the elevator operator. Thus a predictive maintenance could be implemented to report a situation on which it is probable that a failure occurs in an elevator during the week, so that action can be taken before this happens. Having a good data analysis, it could even be reported which system is responsible of the failure or which piece calls for a change.

Data analysis is also useful for the normal functioning. For example, we could analyse the use of the elevators to suggest the best time to perform inspections in order to cause as little disruption to the users as possible. Or the elevator could even go at any time to the floor from which it is most likely to be called, so that the user finds it at his floor more frequently.

## TECHNOLOGICAL CHALLENGES

These applications need a great number of devices that produce a huge amount of data. To make all these applications possible requires overcoming two technical challenges: how to secure the devices, and how to scale backend systems so that they can serve increasing amounts of devices; gather, process and

---

El análisis de los datos nos es útil también para el funcionamiento habitual. Por ejemplo, se pueden analizar los usos de los ascensores para proponer el mejor horario para realizar las revisiones, afectando lo mínimo posible al usuario. O incluso para llevar al ascensor, en cada momento, al piso que es más probable que le llame, de forma que el usuario se lo encuentre más frecuentemente ya en su misma planta.

## DESAFÍOS TECNOLÓGICOS

Estas aplicaciones requieren de un gran número de dispositivos que generan una cantidad enorme de datos. Hacer posibles todas estas aplicaciones requiere superar dos retos técnicos: cómo securizar los dispositivos, y cómo escalar los sistemas de *backend* para que puedan dar servicio a cantidades cada vez más grandes de dispositivos; recoger, procesar y analizar los datos generados, y desencadenar las respuestas apropiadas.

El primer reto se resuelve con la VPN (red privada virtual) de **net4machines**, que fue desarrollada por la empresa Nayar Systems y que, a diferencia de la mayoría de VPN disponibles, **permite controlar al detalle la visibilidad entre los dispositivos**, de forma que estos no se vean entre sí. De este modo, aunque un atacante lograra controlar uno, esto no comprometería la seguridad de toda la red. Todos los GSR tienen instalado un cliente de VPN que les permite conectarse a la VPN independientemente del origen de Internet (cable Ethernet, tarjeta SIM...) y una vez conectados, ya pueden hacer uso de todos los servicios antes mencionados.

El segundo reto se resuelve con las llamadas **tecnologías de nube**, que permiten ampliar los sistemas de forma transparente para el usuario, de forma que más usuarios no afecten el rendimiento del sistema. Esto se consigue con una arquitectura de microservicios desplegados en un **cluster de Kubernetes**. Kubernetes se asegura de que los microservicios estén siempre funcionando y permite añadir nodos al cluster o añadir réplicas de los microservicios de forma sencilla en caso de que estos estén llegando al límite de su capacidad. También permite actualizar los sistemas de forma segura y volver a versiones anteriores en cuestión de segundos si se encuentran errores en la versión nueva. Para que estos microservicios interactúen entre sí, se usa el **servidor de mensajería Nexus**, desarrollado por la empresa Nayar Systems como código abierto, por lo que cualquiera puede usarlo, modificarlo y extenderlo. Nexus permite que los distintos microservicios se envíen tareas entre sí, de forma que cada microservicio está especializado en una sola tarea, y que puedan haber varias instancias de cada microservicio. Cuando hay una tarea por resolverse, Nexus la envía a una de estas instancias, que la resuelve y devuelve el resultado a quien hubiera solicitado la tarea inicialmente.

analyse the generated data, and trigger the appropriate responses.



The first challenge is solved with the VPN (Virtual Private Network) from **net4machines**, developed by Nayar Systems and, unlike most of the available VPNs, it **allows the detailed control of the devices visibility**, so that they do not see each other. Thus, although an attacker managed to control one of them, it would not endanger the security of the whole network. All GSRs have installed a VPN client which lets them connect to the VPN regardless of the origin of the Internet (Ethernet cable, SIM card...) and once they are connected, they can use all the services aforementioned.

The second challenge is solved with the so-called **cloud technologies**, which allow an extension of the systems transparent for the user, in order not to reduce the system efficiency if there are more users. This is achieved with an architecture of microservices spread out in a **Kubernetes cluster**. Kubernetes makes sure that the microservices are always working and allows for adding nodes to the cluster or easily adding microservices copies in case they are reaching their capacity limit. It also enables the updating of the systems in a safe way and returning to previous versions within seconds if there is any error in the new version. To make these microservices interact with each other, the **Nexus messaging server** is used. This was developed by Nayar Systems as open-source, so anyone can use it, modify it and extend it. Nexus enables the different microservices to send tasks among themselves, so that each microservice is specialised in a single task, and that there may be several requests from each microservice. When there is a task to be solved, Nexus sends it to one of these requests, which solves it and returns the result to whom had ordered the task originally.



# ADVANCED K2

+ INNOVACIÓN + SEGURIDAD + EFICACIA + ADVANCED

NOVEDAD

Tipos de cuadro de maniobra:



VF  
600x600x260mm



Eléctricas  
600x470x200mm

Hidráulicas  
600x470x200mm



SCM Auto. y Manual  
2000x310x180mm

MDP  
2000x150mm



## TELECONTROLIFT

De una forma rápida y cómoda podrá acceder al cuadro de maniobra y hacer todas las modificaciones EXÁCTAMENTE IGUAL que si estuviese delante del cuadro. ¡Pregúntenos!

edel  
*Reaching the future!*



Todas nuestras maniobras están homologadas de acuerdo a las normativas vigentes.

Compositor Wagner, N°1 Nave 8,  
Pol. Ind. Can Jardí,  
08191 Rubí (Barcelona) Spain

www.edelsl.com  
info@edelsl.com

T. 935 860 740 F. 936 991 862

ISO 14001  
CERTIFICATE

ISO 9001  
CERTIFICATE

Ecos

RoHS  
COMPLIANT

2014/33/UE

EN 12015

EN 12016

EN 81-1 A3

EN 81-2 A3

EN 81-20



# MP Connect: La apuesta de MP Ascensores por el ascensor conectado

## MP Connect: MP Lifts committed to connected lifts



La **transformación digital** ha llegado para quedarse, ya no es una opción, o las empresas la adoptan, o les va a ser muy difícil competir. Nuestro sector, históricamente conservador, no tiene más remedio que subirse al carro digital. La agenda digital de MP Ascensores tiene como centro nuestros clientes, nuestras fábricas y nuestros ascensores. MP lo ha tenido muy claro desde hace unos años y gracias a ello, está avanzando con pasos firmes en las diferentes tecnologías que soportan la transformación digital, como el IoT, Cloud, Data y Virtual Reality, entre otros.

A principios de 2015 MP lanzó su **innovadora plataforma para el mantenimiento remoto de ascensores** basado en IoT. La plataforma ha sido desarrollada en colaboración con la Universidad de Sevilla y Telefónica, y persigue mejorar la seguridad y el servicio recibido por los usuarios de ascensores, a la vez que mejora la productividad en su mantenimiento.

En paralelo, MP está lanzando al mercado una nueva maniobra de control, **MP ecoGO**, diseñada para impulsar la transformación digital en MP y en los clientes que la utilicen. La combinación de la plataforma de tele-mantenimiento de MP con la nueva maniobra MP ecoGO, diseñada para proporcionar un **alto grado de conectividad**, suponen un gran salto tecnológico que posiciona a MP como **una de las empresas más innovadoras del sector**. Los sensores conectados con la plataforma de tele-mantenimiento permiten un **control exhaustivo del funcionamiento del ascensor y de cada una de sus placas**. Por otro lado, la plataforma informa, en tiempo real, al técnico de mantenimiento de cualquier eventualidad significativa en el ascensor. Además, MP ecoGO viene equipada con otras funciones

**Digital transformation** is here to stay, it's no longer an option and either companies adopt it or it will be very difficult to compete. Our industry, although it has historically been technologically conservative, has no choice but to get aboard the digital train. MP has been very sure of this for some years and thanks to this it is advancing firmly in the different technologies that support digital transformation, such as IoT, Cloud, Data and Virtual Reality, among others.

This commitment made it possible in early 2015 for MP to launch its **innovative platform for the remote maintenance of lifts** based on IoT. The platform has been developed in collaboration with the University of Sevilla and Telefónica and aims to improve the safety and service received by lift users, while improving productivity in their maintenance.

In parallel MP is launching a new control operation, **MP ecoGO**, designed to stimulate digital transformation at MP and for customers that use it. The combination of the MP's remote maintenance platform with the new MP ecoGO, a controller designed with a **high level of connectivity**, provides a high technological leap that makes MP **one of the most innovative companies in the lift sector**. The sensors connected with the remote maintenance platform provide **full control of the working of the lift and its electronic boards**. On the other hand, the platform informs the technician, in real time, of any significant event in the lift. Also, MP ecoGO is equipped with other functionalities that allow access to the car display, changing the audio of the voice synthesizer, update of the software and parametrization of the different boards from any device with access to the Internet.

de acceso remoto que permiten, entre otras cosas, acceder y modificar el display de cabina, cambiar la locución del sintetizador vocal, actualizar software o parametrizar las distintas placas desde cualquier dispositivo con acceso a Internet.

Basado en esto, el ascensor de MP es un ascensor "conectable" de forma muy sencilla, permitiendo que las empresas de instalación y mantenimiento, clientes de MP, tengan acceso a la última tecnología y que les permita competir en un mercado cada vez más exigente. El ascensor conectado, permite además incorporar un avance importante en materia de mantenimiento: el **mantenimiento predictivo**.

El principal valor aportado por este avance tecnológico consiste en permitir de manera fiable y cómoda una **mejor programación del mantenimiento correctivo**, impidiendo fallos imprevistos del ascensor. El análisis de los datos, permite pasar de un mantenimiento correctivo basado en parámetros temporales, a un mantenimiento basado en parámetros reales de uso, lo que permite un ahorro de costes y tiempo. Al saber qué equipamiento requiere mantenimiento, el trabajo se puede planificar mejor.



Con el mantenimiento predictivo basado en ascensores conectados se puede:

1. Mejorar el **mantenimiento** para aumentar la disponibilidad del ascensor.
2. Reducir el **número de paradas** de mantenimiento no programadas.
3. Mejorar la **planificación de stocks** de piezas de mantenimiento.
4. Avanzar **acciones preventivas** con menor coste y duración, en detrimento de las acciones correctivas.
5. Mejora de la **seguridad**, ascensores más vigilados.
6. Incremento de la **vida útil** del ascensor.
7. Mejora de la **disponibilidad**, reducción de los tiempos de diagnóstico de averías.

Más información en [www.mpascensores.com](http://www.mpascensores.com)

Based on this, the MP lift is a "connectable" lift in a very simple way, allowing installation and maintenance companies and MP customers to have access to the latest technology and allowing them to compete in an increasingly demanding market. The connected lift also allows us to incorporate an important advance in maintenance: **predictive maintenance**.



The main value added by this technological advance consists in reliably and easily allowing us to improve **corrective maintenance programming**, by preventing unforeseen failures of the lift. Data analysis allows us to go from corrective maintenance based on time parameters to maintenance based on real parameters of use, which allows cost and time savings. By knowing what equipment requires maintenance, the work can be planned better.

With predictive maintenance based on connected lifts you can:

1. Improve **maintenance** to increase lift availability.
2. Reduce the number of unscheduled maintenance **stops**.
3. Improve **inventory planning** for maintenance parts.
4. Increase **preventive actions** with less cost and duration, to the detriment of corrective actions."
5. Improve **safety**, better monitored lifts
6. Increase **lift life**.
7. Improve **availability** and reduce fault diagnosis times

For more information visit [www.mplifts.com](http://www.mplifts.com).

# Monolithic y la tecnología IoT, caminando hacia la nueva productividad

## Monolithic and IoT Technology, walking toward the new productivity



Cuando hablamos del Internet de las Cosas, nos vienen a la mente automáticamente un número ingente de dispositivos conectados a través de Internet. Si bien es cierto que en esencia eso es lo que vemos, dispositivos hiperconectados, la realidad va mucho más allá de la mera conexión.

Desde el punto de vista de la industria, toda esta ola tecnológica, que empodera el concepto del IoT, será el camino para alcanzar el siguiente nivel en **productividad y eficiencia**, optimizando al máximo los recursos disponibles a través de un uso inteligente de la información. Esta revolución llegará incluso a cambiar la forma en que los productos son fabricados y diseñados. Hablamos del Industrial Internet of Things (IIoT) y de la Industria 4.0.

**“Esta revolución llegará incluso a cambiar la forma en que los productos son fabricados y diseñados”**

En 2016, la inversión a escala mundial en hardware, software, servicios y conectividad relacionada con el Internet de las Cosas alcanzó los 737.000 millones de dólares, un 17,9% más que en 2015. La consultora IDC se muestra muy optimista y prevé un incremento del volumen de negocio hasta alcanzar 1,2 billones de euros en 2020, lo que supone una tasa de crecimiento anual compuesto del 15,6%. Según IDC, **en 2016 el gasto en Internet de las Cosas fue de 13.500 millones de euros**, una cifra que llegará a casi 23.000 millones de euros en 2020.

When talking about the Internet of Things, we automatically think about a huge number of devices connected through the Internet. Although this is essentially what we see, hyperconnected devices, in reality it goes way beyond mere connection.

From the industry's point of view, this whole technological wave that enables the Internet of Things concept will be the road that leads us toward the next level in **productivity and efficiency**, fully optimizing available resources through the intelligent use of information. This revolution will eventually even change the way in which products are designed and manufactured. We are talking about the Industrial Internet of Things (IIoT) and Industry 4.0.

**“This revolution will eventually even change the way in which products are designed and manufactured”**

In 2016, worldwide spending on hardware, software, services, and connectivity related with the Internet of Things reached 737 billion dollars, up to 17.9 % from 2015. Consulting firm IDC is very optimistic, forecasting an increase in turnover that may reach 1.2 trillion euros in 2020, a compound annual growth rate of 15.6 %. According to IDC, **in 2016 spending on the Internet of Things was 13.5 billion euros** and it will rise to almost 23 billion euros in 2020.

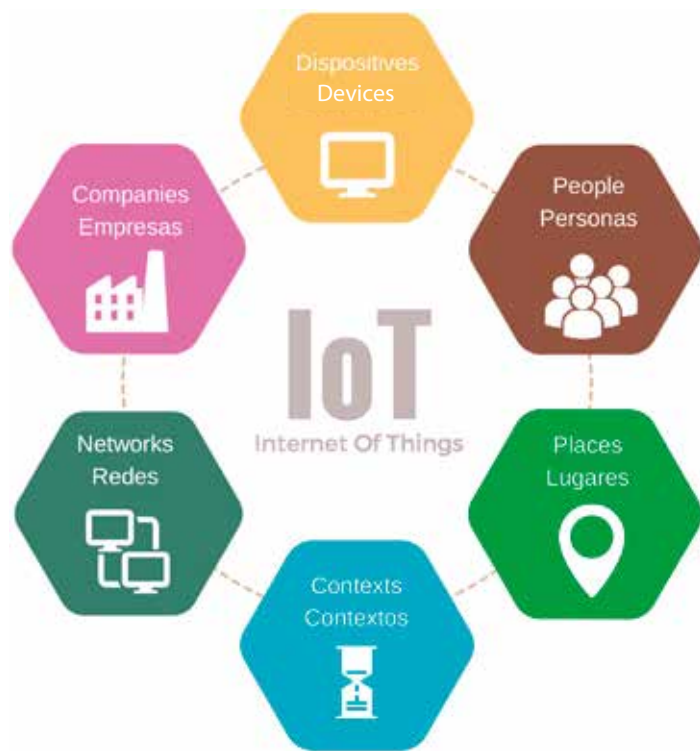
Spain does not want to miss out on this revolution.



España no quiere perder el tren de esta revolución. Se plantean arquitecturas para manejar de manera más eficiente el Smart data y empiezan a surgir palabras como *cloud, gateways, edge, fog computing, ciberseguridad, machine learning, blockchain, etc.*

Llegados a este punto, donde vislumbramos una gran complejidad, aparece uno de los grandes retos a superar: **Definir un ecosistema IoT** que permita discretizar toda esta arquitectura y decidir las partes principales de ésta y cómo interactuarán entre sí; asegurando que todas ellas son capaces de entenderse, interoperar y escalarse de manera rápida y sencilla.

Para llevar a cabo esta labor será necesaria una gran **especialización**, lo que obligará, en muchos casos, a tener que establecer **alianzas estratégicas** entre diferentes empresas para poder acometer un proyecto IoT con garantía. Podemos decir, por tanto, que el IoT actuará como elemento dinamizador de la economía colaborativa.



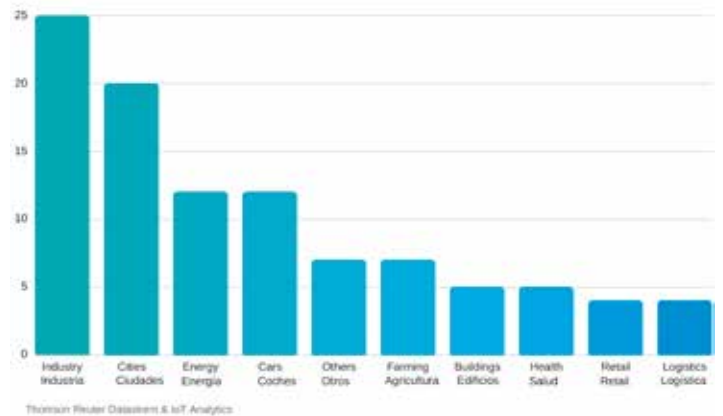
En este entorno, Monolithic se posiciona como **aliado de referencia**, ofreciendo soluciones tecnológicas compatibles e interconectables de forma global y colaborando en el desarrollo de proyectos, diseñando productos a medida y manteniéndose **a la vanguardia de la innovación tecnológica**.

**“El IoT actuará como elemento dinamizador de la economía colaborativa”**

Architectures are being proposed to more efficiently manage Smart Data, and odd words are appearing in the Spanish language, such as cloud, gateways, edge, fog computing, cybersecurity, machine learning, blockchain, etc.

Percentage of IoT projects | Porcentaje de proyectos IoT

Doesn't include projects in consumption. | No incluye proyectos en consumo



Having come this far, we not only see great complexity ahead but also one of the major challenges: **defining an IoT ecosystem** that makes it possible to discretise this whole architecture and to decide what its main parts are and how they will interact among themselves, while making sure they are all able to understand each other, to interoperate, and to be scaled quickly and easily.

This task will require a high level of **specialization**, and in many cases **strategic alliances** will need to be forged between different companies if they are to carry out IoT projects successfully. We can, therefore, say that the IoT will be a dynamizing factor for the collaborative economy.

Within this environment, Monolithic positions itself as a **reference partner**, offering compatible and globally interconnectable technological solutions, helping develop projects, designing custom-made products and remaining **in the vanguard of technological innovation**.

**“The IoT will be a dynamizing factor for the collaborative economy”**

## ¿Cómo es la telegestión en Remica?

### How is Remote Management at Remica?



La posibilidad de manejar una instalación sin necesidad de que un técnico esté físicamente en la sala es hoy una realidad gracias a la telegestión. Además de la manipulación de sus parámetros, las salas de calderas también son objeto de mantenimiento, y la clave es realizar un **mantenimiento preventivo de calidad** para evitar averías en la instalación. Por ello, uno de los objetivos de Remica como empresa líder en eficiencia energética, entre otros, es lograr un mantenimiento preventivo óptimo. Como a pesar del buen mantenimiento, las averías pueden surgir aunque sea mínimamente, la empresa debe disponer de una **capacidad de respuesta rápida** y dar servicio las 24 horas del día durante los 365 días del año.

A medio plazo, Remica contará con la **digitalización del acceso a telegestión** para que los propios clientes puedan observar cómo funciona su sala de calderas, e incluso puedan modificar la temperatura y los horarios gracias a un código de acceso personalizado. La prevención forma parte de la telegestión. Remica categoriza las averías de modo que se establecen prioridades. Por contrato se atienden todas las averías en 24 horas y cuando es por falta de servicio se atienden en 2-3 horas por darse máxima prioridad.

#### LA IMPORTANCIA DE LA TELEGESTIÓN

**La telegestión agiliza la atención de las averías.** Si una instalación está telegestionada, se puede adelantar incluso la reparación antes de que el cliente note el problema en su hogar. Imaginemos que una sala de calderas sufre un fallo en su depósito de agua caliente, que tiene una acumulación de 1.000 litros. Cuando hay una avería, Marisa, vecina del edificio en la planta tercera no es consciente de dicha avería hasta que se agoten los 1.000 litros. Remica, al contar con telegestión, detecta la avería y la subsana antes de que Marisa abra el grifo de agua caliente. De esta manera todo son ventajas, y los usuarios disfrutan de confianza y tranquilidad.

Managing a boiler room without a technician having to be physically present is now a reality thanks to remote management. Boiler rooms not only need their parameters adjusted; they also need maintenance, and **quality preventive maintenance** is key to avoiding breakdowns. For this reason, one of Remica's objectives as a leader in energy efficiency is to achieve optimal preventive maintenance. Since breakdowns-even if only minimal-can occur in spite of good maintenance, our company must be **able to respond rapidly** and provide service 24 hours a day, 365 days a year.

In the medium term, Remica will **digitalise access** to remote management so that clients themselves can see their boiler rooms operating and even change temperatures and schedules thanks to personal access codes. Prevention is part of remote management. Remica categorises malfunctions establishing priorities. By contract all malfunctions are addressed within 24 hours, and when failures are due to lack of service, they receive maximum priority and are addressed within 2-3 hours.

#### THE IMPORTANCE OF REMOTE MANAGEMENT

**Remote management makes it possible to conduct repairs faster.** In a remotely managed installation malfunctions can even be repaired before clients notice any problems in their homes. Let's imagine there is a malfunction in a boiler room's hot-water tank, which contains 1,000 litres. In case of a malfunction, Marisa, a third-floor resident, will not notice it until the 1,000 litres run out. Thanks to its remote management, Remica detects the malfunction and repairs it before Marisa opens her warm-water tap. This way, there is nothing but advantages, and users can relax knowing they are in good hands.

---

## ¿CUÁNDO SE CUENTA CON UNA INSTALACIÓN CON TELEGESTIÓN?

Puede que muchos piensen que para contar con este tipo de servicio es necesario que la instalación sea reciente, es decir, de nueva construcción, y no en todos los casos tiene por qué ser así. **Remica incluye la telegestión en todos sus mantenimientos.** Para la compañía es una herramienta más para prestar un buen servicio de mantenimiento correctivo:

- Telegestión para la **prevención de averías** (mantenimiento correctivo).
- Telegestión para cambiar **parámetros de la instalación.**
- Telegestión por Remica Servicios Energéticos: Las **averías energéticas**, aquellas que el cliente no percibe porque sigue disponiendo de servicio, pero sin embargo el rendimiento de la instalación va disminuyendo; de ello se encarga el Departamento de Gestión Energética con los denominados *controller* energéticos.

Para poder telegestionar la instalación solo se precisa una **centralita de control** que sea **telegestionable** y una **línea de comunicación digital** (fija o móvil). Remica puede proporcionar estos requisitos y cuenta con personal que trabaja frente a la pantalla del ordenador revisando las instalaciones durante las 24 horas los 365 días del año. En aquellas instalaciones en las que no se dispone con los servicios de telegestión, Remica cuenta con técnicos que están distribuidos en zonas, lo que permite una capacidad de actuación rápida.

## LA TELEGESTIÓN Y LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

Remica aboga por conseguir **ahorros económicos** gracias a la eficiencia energética. El cliente demanda pagar menos, por eso Remica a través de la eficiencia energética consigue generar ahorros disminuyendo los costes para el cliente. El objetivo es migrar hacia el modelo de **eficiencia energética.**

La eficiencia energética de las instalaciones es inspeccionada de manera obligatoria por el Decreto 10/2014 en el que quedó aprobado el procedimiento para llevar a cabo las **inspecciones de eficiencia energética** de determinadas instalaciones térmicas en edificios. Según señala el documento, se deben someter a estas revisiones todas las instalaciones térmicas, nuevas o existentes, de todo edificio (no industrial), con generadores de calor o frío de potencia útil nominal superior a 70 kW. El objetivo principal de estas inspecciones es verificar el estado de la instalación en lo que a eficiencia energética se refiere, así como los puntos o áreas que se pueden mejorar y que se evalúan desde el punto de vista de la rentabilidad económica. Por ello, un buen mantenimiento y una **vigilancia constante** sirven como garantía para superar con éxito las inspecciones obligatorias. Contar con una empresa como Remica, es garantía de calidad y **tranquilidad.**

## WHEN IS REMOTE MANAGEMENT CALLED FOR?

Many may think that to get this type of service is required to have recent installations, i.e. newly constructed, and this is not necessarily always the case. **Remica includes remote management in all its maintenance.** The company considers it one of a range of tools for delivering good corrective maintenance:

- Remote management for **breakdown prevention** (corrective maintenance).
- Remote management for **adjusting installation parameters.**
- Remote management by Remica Servicios Energéticos: **energy malfunctions** that clients do not notice because they continue to receive service but that decrease the installation's performance are handled by the Energy Management Department with its so-called energy controllers.

All that is needed to remotely manage an installation is a **remotely controllable control** unit and **digital line of communication** (land line or cell phone). Remica can provide these requirements and has people sitting in front of a computer screen monitoring installations 24 hours a day, 365 days a year. Installations that do not have remote management are serviced by technicians distributed into geographic areas, which allows rapid intervention when needed.

## REMOTE MANAGEMENT AND ENERGY EFFICIENCY

Remica advocates **saving money** thanks to energy efficiency. Clients ask to pay less, and through the use of energy efficiency Remica obtains savings by reducing clients' costs. The objective is to migrate to a model of **energy efficiency.**

Energy efficiency in thermal installations is checked under Decree 10/2014 which establishes the procedure for mandatory **inspections** of certain thermal installations in buildings. As per this document, all new or existing thermal installations in all (non-industrial) buildings that have heat or cold generators of an effective rated output exceeding 70 kW must adhere to a schedule of regulated inspections. The principal aim of these inspections is to verify the condition of these installations with reference to their energy efficiency, as well as issues or areas that are open to improvement and are assessed on the basis of economic viability. For this reason, good maintenance and **constant control** ensure that installations pass these mandatory inspections. Working with a company like Remica guarantees quality and **tranquillity.**



## EBV Elektronik, IoT y la industria 4.0

## EBV Elektronik, IoT and industry 4.0



Al realinear sus segmentos verticales, EBV Elektronik está mejor preparado para los requisitos del mercado futuro. Unas estructuras reconfiguradas, mayor responsabilidad, empleados con una especialización específica y soluciones de sistema innovadoras crean **valor añadido para los clientes**. Al mismo tiempo, EBV está reforzando su papel de fuerza innovadora para nuevos mercados como IoT y la industria 4.0. Los desarrollos de hardware cada vez forman mayor parte de la solución total, que también incluye el software y los servicios. Identificamos estos desarrollos pronto y hemos respondido **realineando nuestra estrategia de segmentación**. Los segmentos de mercado vertical ahora cubren siete áreas: industrial, automovilística, asistencia sanitaria y elementos portátiles, componentes de alta fiabilidad, LightSpeed, consumidor inteligente y edificios, y red inteligente. Estas se apoyan en cinco segmentos tecnológicos: analógico y energía, procesamiento de alto rendimiento, sensores inteligentes y conectividad, seguridad e identificación, y radiofrecuencia y microondas.

Ajustando nuestra competente estrategia de segmentación, perseguimos **diversos objetivos**. Uno es involucrarnos como socios y asesores expertos en el diseño y el plan de proyecto de nuestro cliente en una etapa temprana. En materia de contenido, los segmentos funcionan unidos, p.ej. LightSpeed con el automovilístico en la próxima generación de iluminación de vehículos, o la asistencia sanitaria y elementos portátiles con los sensores inteligentes y la conectividad en sensores óptimos.

No solo hemos realineado el contenido de nuestros mercados, también cómo creemos que podrían aparecer los mercados futuros. Nuestros coches voladores del sector automovilístico, por ejemplo, ya son una realidad! Dubái ya promete taxis-dron autónomos. E incluso nuestra estación en Marte en el segmento de componentes de alta fiabilidad está más cerca. Elon Musk ya ha anunciado viajes tripulados a Marte para 2025. Hay lugares fascinantes para visitar y mucho que descubrir. ¡Estaremos encantados de acompañaros!

By realigning its vertical segments, EBV Elektronik is best prepared for future market requirements. Reconfigured structures, more responsibility, targeted specialization of employees and innovative system solutions create **added value for customers**. At the same time EBV is strengthening its role as an innovative force for new markets such as IoT and industry 4.0. Hardware developments are increasingly forming a part of the total solution, which also incorporates software and services. We identified these developments early and have responded by **realigning our segment strategy**. Vertical market segments now cover seven areas: Industrial, Automotive, Healthcare & Wearables, High-Rel, LightSpeed, Smart Consumer & Buildings and Smart Grid. These are supported by five technology segments: Analog & Power, High-End Processing, Smart Sensing & Connectivity, Security & Identification and RF & Microwave

By fine tuning our successful segment strategy we are pursuing several clearly **defined targets**. One of these is getting involved in our customer's design and project planning at an early stage as an expert partner and advisor. In terms of content, the segments work together, e.g. LightSpeed with Automotive on the next generation of vehicle lighting, or Healthcare & Wearables with Smart Sensing & Connectivity on the optimum sensors.

We have not only realigned the content of our markets, but also on how we believe future markets will or could appear. Our flying cars in the Automotive segment, for example, are already reality! Dubai is promising autonomous taxi drones already. And even our Mars station in the High-Rel segment is getting closer, Elon Musk has already announced manned trips to Mars for 2025. You'll see there are exciting places to visit and a lot to discover - we'd be happy to join you!

# ICT? IoT? Esse-ti!

Your next-generation partner.

## 4Gevox BORN SMART

The first full digital gateway for lift applications

- VoLTE: voice over LTE net
- COMNet ready: the Esse-ti open Cloud platform for the installation remote control
- Multi-platform: suitable for RS-232, RS-485, CAN-bus systems
- Multiple configurable I/O



## HELPY VoIP YOUR NEXT STEP

The full VoIP technology-based lift autodialler

- High-speed for real time data
- All the broadband connection benefits
- Built-in power supply back-up
- Sending and receiving e-mail: to be programmed, for the events log, for detailed reports
- Redundant GSM line under power failure

Hardware and Software design and development carried out at the Esse-ti Research Center.

[www.esse-ti.it](http://www.esse-ti.it)

**esse-ti**  
TELECOMUNICAZIONI

100% Made in Italy

## TOMA Aufzugskomponenten, componentes para ascensores

## TOMA Aufzugskomponenten, elevator components



TOMA Aufzugskomponenten ha sido proveedor de servicios de **componentes para ascensores** desde la fundación de la empresa en septiembre de 2013. Modernización, nueva construcción, reparación y mantenimiento, así como piezas de repuesto para ascensores de conocidos fabricantes de Alemania y el extranjero. TOMA Aufzugskomponenten ofrece productos de marca de gran calidad con una buena relación precio-prestación de la A a la Z. En la tienda online se puede comprar las 24 horas del día, los 365 días del año.

Con unos cuantos clics obtienes el producto deseado. El objetivo de TOMA Aufzugskomponenten es aligerarle al cliente la carga administrativa para que los empleados tengan más tiempo para futuros proyectos, dice la propietaria Maria-Luisa Frano-Witt desde Lüneburgo. De acuerdo con el lema **"todo de un único proveedor"**, el cliente solo tiene uno y no varios contactos para terminar un proyecto. Nosotros encargamos los productos, lo cual reduce los costes de almacenamiento de los clientes, según Maria-Luisa Frano-Witt.

En el rango de ventas tienen como novedad los monitores multimedia de la empresa Nayar Systems. Como socio de ventas alemán, ahora se pueden comprar los productos Advertisim.

Para más información, póngase en contacto con nosotros:

**TOMA Aufzugskomponenten**  
**Maria-Luisa Frano-Witt**  
**Krähorsberg 3**  
**21339 Lüneburgo, Alemania**  
**Teléfono: +49 4131-2269576**  
**Fax: +49 4131-7578116**  
**E-Mail: info@toma-aufzugskomponenten.de**

The TOMA Aufzugskomponenten has been a service provider for **elevator components** since the company's foundation in September 2013. Modernization, new construction, repair and maintenance as well as spare parts for elevators of well-known manufacturers in Germany and abroad. TOMA Aufzugskomponenten offer high-quality branded products at a good price-performance ratio from A-Z. In the Onlineshop you can buy 24 hours a day on 365 days.

With just a few clicks you get to the desired product. The focus of TOMA Aufzugskomponenten is to relieve the customer of the administrative burden so that the employees have more time for further projects, says owner Maria-Luisa Frano-Witt from Lüneburg. According to the motto **"everything from a single source"**, the customer has only one and not several contacts to complete a project. We commission the goods, which reduces the storage costs of the customers, according to Maria-Luisa Frano-Witt.

New in the sales range are multimedial displays of the company Nayar Systems. As a German sales partner you can now buy the products Advertisim.

For further information please contact:

**TOMA Aufzugskomponenten**  
**Maria-Luisa Frano-Witt**  
**Krähorsberg 3**  
**21339 Lüneburg, Germany**  
**Phone: +49 4131-2269576**  
**Fax: +49 4131-7578116**  
**E-Mail: info@toma-aufzugskomponenten.de**





# Meet the World of Elevators: **interlift 2017**

17 – 20 October | Messe Augsburg | Germany



All information  
[www.interlift.de](http://www.interlift.de)

## Tendencia clara: Interlift 2017 llega más grande y más internacional

### Clear trend: Interlift 2017 is becoming larger and more international



El área que ocupará **Interlift 2017 se incrementará en 2.000 m<sup>2</sup> hasta llegar a los 44.000 m<sup>2</sup>**. Y será más internacional. **Empresas de elevación de 46 países** -tres más que hace dos años- presentarán sus novedades en Augsburgo.

El siete por ciento de los expositores irá por primera vez o volverá a formar parte del principal foro mundial del sector tras un interludio. La cuota de expositores nuevos y recurrentes es, por consiguiente, un poco mayor actualmente que en Interlift 2015.

**“Interlift 2017 aumentará 2.000 m<sup>2</sup> hasta los 44.000 m<sup>2</sup>”**

Con más de un 60 % de visitantes extranjeros, **Interlift es la feria comercial de ascensores más internacional del mundo**. Como muestra el cálculo de invitaciones canjeadas en Interlift 2015, llegaron a Augsburgo visitantes de casi cien países. Los expositores de Interlift son aún más internacionales: la proporción de empresas extranjeras en la actualidad es del 67 % (en Interlift 2015 fue del 70 por ciento).

Con 87 expositores este año, Italia ocupa el segundo lugar detrás de Alemania como nación europea líder en el sector de la construcción de componentes de ascensores. España, Turquía y China los siguen en el tercer, cuarto y quinto lugar. La administración del proyecto ha reservado 1.500 m<sup>2</sup> en 4 salones juntos para las 60 empresas chinas que se esperan.

The area occupied by **Interlift 2017 will grow by about 2,000 to 44,000 m<sup>2</sup>**. And it will become more international. **Lift companies from 46 countries** -three more than two years ago- will present their innovations in Augsburg.

Seven percent of the exhibitors are there for the first time or are taking part again at the worldwide leading forum of the branch after an interlude. The quota of new and returning exhibitors is thus currently somewhat higher than at the Interlift 2015.

**“Interlift 2017 will grow by about 2,000 to 44,000 m<sup>2</sup>”**

With more than 60 per cent foreign visitors **Interlift is the world's most international lift trade fair**. As shown by the assessment of the traded in guest tickets at the Interlift 2015, the visitors came to Augsburg from almost 100 countries. The Interlift exhibitors are even more international: the proportion of foreign companies is at present 67 per cent -at the Interlift 2015 it was 70 per cent-.

With currently 87 exhibitors, Italy takes second place after Germany as the leading European nation in the field of lift component construction. Spain, Turkey and China follow at third, fourth and fifth places. The project management has reserved 1,500 m<sup>2</sup> in 4 halls altogether for the expected 60 Chinese companies.



---

La **página de inicio de Interlift 2017** ofrece una serie de mejoras. Gracias al diseño receptivo ofrece una mayor facilidad de uso. No solo los contenidos de la pantalla en la búsqueda de expositores están perfectamente adaptados a los diversos móviles y dispositivos (smartphone, iPhone, iPad, tableta, PC, etc.), sino que además el portal de expositores ofrecerá en el futuro más herramientas básicas, como un mercado de trabajo o una clasificación de los expositores.

Por primera vez, en Interlift 2017 se ofrecerá **acceso gratuito a Internet** mediante WLAN en todos los salones del centro de exposiciones de Augsburg. El acceso conduce a una página de destino que resume toda la información importante de la búsqueda de expositores.

La zona de aparcamiento del WWK Arena en los alrededores del centro de exposiciones de Augsburg está disponible para los visitantes que lleguen en coche. Un **autobús gratuito** trasladará a los visitantes a la feria en pocos minutos.

“**Una noche en el Arena**” es el título de la noche de los expositores el miércoles 18 de octubre. Tendrá lugar por primera vez en la exclusiva área de negocios del WWK Arena. El servicio de autobús por supuesto estará también disponible para los invitados a esta noche de gala. Con este cambio, el centro de prensa del salón 2 podrá trasladarse al salón 6 que ahora estará libre; después de todo, este salón es una entrada y salida de la feria muy frecuentada.

Las conexiones de autobús entre el aeropuerto de Múnich y el centro de exposiciones de Augsburg, así como entre la estación de tren y el centro de exposiciones no sufrirán cambios.

El programa ya está organizado: **42 conferencias de expertos autóctonos y de fuera** en el foro VFA incrementan la actividad de la feria. Muchos expositores y visitantes también planean su visita a la feria dependiendo del **programa de conferencias del foro VFA Interlift**. ¡La feria puede empezar!

**La industria 4.0 y el Internet de las cosas (IoT)** son temas importantes en el mundo de los ascensores y un gran número de conferencias interesantes durante los cuatro días de la feria lo reflejan. El papel de la tecnología de la elevación en el continuo crecimiento de las megaciudades se examinará en dos conferencias y los asistentes podrán obtener información sobre la actividad internacional y los últimos números, datos y hechos de los mercados de la elevación en Europa, Asia y China particularmente, así como sobre el sector nacional de los ascensores en Italia.

El interés por la plataforma de formación continua de primera categoría aumenta constantemente y, por consiguiente, más de 2.000 visitantes del foro podrán contar con ella de nuevo este año. A propósito: la asistencia es gratuita. Todas las conferencias se interpretarán simultáneamente del alemán al inglés o del inglés al alemán.

A number of improvements are offered by the **Interlift 2017 homepage**. Thanks to the responsive design it offers much greater ease of use. Not only in the exhibitor search are the screen contents perfectly adapted to the various mobile end devices (smartphone, iPhone, iPad, tablet PC, etc.), but in addition to this the exhibitor portal will in future offer basic further features such as a job market or exhibitor ranking.

**Free Internet access** via WLAN in all halls of the Augsburg exhibition centre will be offered for the first time at the interlift 2017. The access leads to a landing page which outlines all important information from the exhibitor search.

The WWK Arena parking spaces in the immediate vicinity of the Augsburg exhibition centre are available to visitors arriving by car. A **free-of-charge bus shuttle** brings the guests easily to the trade fair in just a few minutes.

“**A Night at the Arena**” is the motto of the exhibitors' evening on Wednesday 18th October. It is taking place for the first time in the exclusive business area of the WWK Arena. The shuttle service will of course also be available for the guests of this gala evening. Through this relocation the media centre from hall 2 can move to hall 6 which will now be free -an advantage for the publishers- this hall after all is a highly frequented exit and entrance to the trade fair.

The two shuttle connections between Munich airport and the Augsburg exhibition centre as well as between the main station and the exhibition centre remain unchanged.

The programme is already arranged: **42 specialist lectures in the VFA forum from home and abroad** augment the trade fair activity. Many exhibitors and visitors also make their trade fair plans dependent on the **Interlift VFA forum lecture programme** - the fair can begin!

**Industry 4.0 and Internet of Things IoT** are topics important to the world of lifts, and numerous interesting lectures on all four trade fair days reflect this. The role of lift technology in the continuous growth of the megacities is examined in two lectures, and the listeners can obtain information about international activity and the latest figure-data-facts of the lift markets in Europe, Asia and particularly in China, as well as about the home lift segment on the Italian market.

The interest in the top-class further training platform is constantly increasing, and thus over 2,000 forum visitors can certainly be reckoned with again this trade fair year. Incidentally: listening is free. All lectures will be interpreted simultaneously from German to English or English to German.



## Digital Signage y la importancia de la estrategia de contenidos para no caer en el “síndrome del jarrón roto”

### Digital Signage and the importance of content strategy not to fall into the “Broken vase syndrome”



Imagina una o miles de pantallas controladas por ti. Donde lances mensajes y contenido, de forma remota, sin importar dónde estén. Parece irreal, pero gracias al **Digital Signage** y al poder de la **comunicación estratégica**, es posible.

Imagina que desempeñas tu labor profesional en una cadena hotelera. O en un supermercado, en una clínica dental o en un restaurante. Te visitan cientos de personas a diario y quizá, hasta cuentas con más de una sede. Te invitamos a que te tomes un instante de reflexión y pienses qué haces realmente para comunicarte con ellos. **¿Cómo transmites tus mensajes?** ¿Estás aprovechando adecuadamente tus oportunidades?

Antes de continuar, conviene que nos detengamos y definamos el concepto “digital signage”. Se trata de la **señalización digital multimedia**, es decir, de un formato publicitario a través del cual se emiten contenidos digitales mediante dispositivos como pantallas o tótems. Se convierte en un formato efectivo, pues el recuerdo de marca aumenta, además de ser más novedoso que los utilizados hasta el momento. Si a ello le añadimos que es una herramienta fantástica para captar la atención y sorprender al usuario, y que los contenidos se pueden modificar en tiempo real, se convierte en una valiosa oportunidad que conviene aprovechar.

No obstante, es conveniente ser cautos, puesto que la creación de contenidos requiere de una necesaria **planificación estratégica**. Hay que tener en cuenta

Imagine one or thousands of screens controlled by you. Where you can launch messages and content remotely, no matter where they are. It may seem unreal, but thanks to **Digital Signage** and the power of **strategic communication**, it is possible.

Imagine that you work in a hotel chain, or in a supermarket, in a dental clinic or a restaurant. You receive lots of people every day and, maybe, you even have more than one headquarters. We invite you to take a moment of forethought and think about what you are really doing to interact with them. **How do you communicate your messages?** Are you taking proper advantage of your opportunities?

Before continuing, we should stop and define the concept of **digital signage**. It is an advertisement format through which digital content is played on devices such as screens or totems. It turns into an effective format because it increases the brand recall and it is also newer than those used until now. If we also consider that it is a fantastic tool to get the attention and surprise the user, and that you could modify the content in real time, it then becomes a valuable opportunity that you should use.

However, one should be careful because content creation requires a necessary **strategic plan**. It should be taken into account that what is not told, does not exist, but what is told must be **true and consistent with the corporate identity** of your brand. To make it clearer and point out the unfavourable consequences

---

que lo que no se comunica no existe, pero lo que se comunica ha de ser **veraz y consecuente con la identidad corporativa** de tu marca. Para tratar de ser más explícitos y remarcar las desfavorables consecuencias que una gestión no adecuada de la comunicación puede conllevar, vamos a realizar un símil entre cometer un error en comunicación corporativa y la caída de un jarrón. Pongámonos en situación: El jarrón se corresponde a la imagen de marca de tu empresa. Pero un día, recibe un golpe fortuito, cae al suelo y se hace añicos. Seguramente, los trozos puedan pegarse y recomponerse, pero el jarrón ya nunca volverá a ser el mismo. Un jarrón que antaño se mantenía sólido y consistente, pierde gran parte de su valor y belleza por un mero motivo accidental. Quizá los trozos no acaben de encajar una vez recompuestos o quizá, sea relegado por otro nuevo, pero el jarrón dejará de lucir. Una pieza fuerte y duradera en el tiempo pierde su valor en cuestión de unos minutos, por una decisión seguramente evitable.

Cuando la comunicación no es gestionada adecuadamente, las consecuencias de un error son análogas a la caída del jarrón y la marca pasa a sufrir lo que nosotros denominamos el **"síndrome del jarrón roto"**. El digital signage nos ofrece una ventana abierta a la conectividad, con posibilidades infinitas y altamente creativas para conectar con nuestros públicos estratégicos, Pero sus líneas de gestión deben ser determinadas por profesionales que analicen objetivamente qué mensajes transmitir en cada momento, siempre de forma coherente con la identidad de cada marca.

Desde Respira Comunicación trabajamos el ámbito corporativo de forma holística y global. Y uno de nuestros servicios consiste en **dotar de contenido** las pantallas de nuestros clientes. ¿Qué te resulta más innovador, un hotel que comunica sus actividades y menús diarios en una pantalla instalada en sus ascensores o una comunicación vía papel pegado en la cabina?, ¿Crees que puede resultarte interesante conocer el tiempo meteorológico de la ciudad en la que te encuentras antes de planificar tus planes del día?, ¿o quizá conocer los vuelos del aeropuerto más cercano al hotel donde te hospedas? Y a ti como empresa, ¿qué te parece saber que el mismo contenido que deseas mostrar puedes replicarlo en un hotel o en los trescientos que puede tener una cadena hotelera alrededor del mundo?, ¿o que tienes flexibilidad para personalizar la apariencia de cada pantalla para adaptarla con tu logotipo y colores corporativos de tu empresa?

Sin lugar a dudas, el digital signage constituye un **poderoso canal de comunicación y publicidad**, siempre y cuando vaya unido a una adecuada **gestión estratégica de su contenido**. Si necesitas una ración de ideas, contáctanos: [www.agenciarespira.com](http://www.agenciarespira.com)

that a wrong communication management can involve, we are going to draw a comparison between making a mistake in business communication and the fall of a vase. Let's explain it. The vase corresponds to the brand image of your company. One day it gets hit accidentally, it falls down and breaks into pieces. Probably the pieces could be stuck back and have the vase fixed, but it will not be the same never again. A vase that was once solid and consistent loses a big part of its value and beauty because of a mere accidental reason. The pieces might not fit together properly when repairing the vase or the vase might be replaced by a new one. However, it will not show off anymore. A strong and long-lasting piece loses its value in a matter of minutes because of a probably avoidable decision.

When communication is not managed correctly, the consequences of a mistake are similar to the fall of the vase and the brand suffers what we call the **"broken vase syndrome"**. Digital signage offers us an open window to connectivity, with unlimited and highly creative opportunities to connect with our strategic audience. But its management lines must be determined by professionals who analyse objectively what messages to transmit at every moment, always consistently with the brand identity.

In Respira Comunicación we work on business environments in a holistic and global way. And one of our services consists in **providing content** for our clients' screens. What do you find more innovative, a hotel which informs of its daily activities and menus on a screen installed in the lifts or one which does it by a paper stuck on the car? Do you think it is interesting to know the weather forecast for the city you are in before planning your day? Or maybe to know the flights of the nearest airport to the hotel where you are staying? And as a company, what do you think of having the same content you want to show to be replicated in one hotel or in the three hundred ones of a worldwide chain? Or having the flexibility to customise the appearance of every screen to adapt it to your logo and the corporate colours of your business?

Without any doubt, digital signage is a **powerful communication and advertising channel** as long as it is united to a proper **strategic management of its content**. If you need a bunch of ideas, contact us: [www.agenciarespira.com](http://www.agenciarespira.com)

## ¿Por qué son importantes los CEEIs para las empresas TIC?

### Why Are BICs Important to ICT Companies?



Los Centros Europeos de Empresas Innovadoras (CEEIs) dirigen su actividad tanto a pymes como a emprendedores, con el doble objetivo de contribuir a la consolidación y crecimiento de las primeras y de apoyar a los segundos en sus primeros pasos, en todos los aspectos. Todo ello sin perder de vista el propósito final que da sentido a su existencia: **impulsar el desarrollo económico y social** del territorio al que se vinculan los CEEIs.

En este sentido, las empresas del sector TIC representan la fuerza de un sector con un peso relevante y creciente para el conjunto de la economía, por la propia extensión de las soluciones tecnológicas a todos los ámbitos económicos y sociales. Aún se desconocen los umbrales de crecimiento que puede experimentar el sector en las próximas décadas, habida cuenta de su expansión en las precedentes.

**“Las empresas del sector TIC representan la fuerza de un sector con un peso relevante y creciente para el conjunto de la economía”**

En este contexto, el papel de los CEEIs en relación con las empresas TIC es el que corresponde a un **aliado conecedor del mercado** y del tipo de necesidades de la empresa tradicional de cualquier ámbito de actividad. En este sentido, una primera función primordial de los Centros Europeos de Empresas Innovadoras en la actualidad es la de impulsar la cooperación que

The European Business and Innovation Centres (BICs) direct their activities to both SMEs and entrepreneurs, with the twofold objective of contributing to the consolidation and growth of enterprises, on the one hand, and supporting beginning entrepreneurs in any way they can. The ultimate objective that gives meaning to their existence: **promoting the economic and social development** of the area they are linked to.

In this respect, ICT companies represent the strength of a sector that plays an important and growing role in the economy as a whole because of the way in which technological solutions have extended into all aspects of the economy and society. Considering the technological sector's expansion in the previous decades, its growth rate over the coming decades is impossible to predict.

**“ICT companies represent the strength of a sector that plays an important and growing role in the economy as a whole”**

In this context, the relationship of BICs with ICT companies is that of **an ally that knows the marketplace** and the needs of traditional companies, whatever field of activity they may come from. Thus, one of the first and foremost functions of BICs now is that of **promoting cooperation that leads to collaborative projects** between the two types of enterprise, on the one hand, and with professionals, on the other. In short,



permite la **generación de proyectos colaborativos de interés común** entre ambos grupos de compañías y con los profesionales. En definitiva, **conectar al talento** con las empresas para **aportar valor añadido** al mercado.

## “Una primera función primordial de los CEEIs en la actualidad es la de impulsar la cooperación”

La rapidez de la **evolución del entorno** es un acicate para la innovación constante y es, en este sentido, un factor que contribuye sin duda a concienciar a las empresas sobre la **necesidad de colaborar**. La incorporación de esta visión a la cultura corporativa es decisiva para que todas las oportunidades puedan ser aprovechadas.

En los últimos tiempos, muchas grandes empresas han aprendido que sus propios recursos son insuficientes para responder a preguntas que tienen respuestas óptimas desde fuera de la organización, por parte de emprendedores y pymes que aportan nuevos ángulos para afrontar cada problema. La tecnología, pues, ejerce un efecto tractor sobre la economía a nivel mundial. Y el trabajo de las empresas punteras en el sector tecnológico ya es un argumento con suficiente fuerza para que otras empresas cambien sus paradigmas y se formen en el ámbito digital, haciendo posible su actualización y su crecimiento futuro. **El sector TIC es y debe ser una palanca de cambio** para que los negocios tradicionales sean más competitivos, disruptivos e innovadores, y nuestro territorio no es una excepción.



Por ello, desde los CEEIs trabajamos para impulsar **nuevos espacios de encuentro** que favorezcan al máximo la colaboración, pero no de forma genérica sino resolviendo problemas y retos concretos. Espacios como la nueva comunidad tecnológica nacida de CEEI Castellón, SOMA Tech Hub, que cuenta con la colaboración de firmas como Nayar Systems. Sin olvidar que los CEEIs ponemos el escenario, pero el protagonismo corresponde a las empresas y a los profesionales, claves para convertir el talento en semilla del éxito.

**connecting talent** and enterprises in order to bring **added value** to the marketplace.

## “One of the first and foremost functions of BICs now is that of promoting cooperation”

The speed at which **the environment changes** is an incentive for constant innovation and, thus, without a doubt also a contributing factor to enterprises' growing awareness of **the need to work together**. It is essential that corporate culture adopt this view so that all opportunities may be seized.



Lately, many big companies have realised that their own internal resources are insufficient to tackle issues that are better dealt with from outside, by entrepreneurs and SMEs that provide new angles from which to approach problems. Indeed, technology is a driving factor for the economy at the global level. The accomplishments of the leading companies in the technological sector are a sufficiently strong argument to get other companies to change their paradigms and train themselves in the digital field, allowing them to update and to grow in the future. **The ICT sector is and must be a lever for change** that helps traditional companies be more competitive, disruptive and innovative, and our region is no exception.

For this reason, we at the BICs strive to create **new meeting places** that promote collaboration as much as possible. We are not talking about generic collaboration, however, but cooperation geared toward solving specific problems and challenges. Meeting places such as the new technological community born of the Castellón BIC, SOMA Tech Hub, which includes enterprises such as Nayar Systems among its collaborators. While BICs play an important supporting role by providing the setting, the real stars are companies and professionals, for they are the keys to converting talent into the seed of success.

## El sello PYME innovadora, una calificación a la innovación

### The seal of Innovative SME, a qualification to innovation



La calificación como PYME Innovadora se puede obtener por dos caminos diferentes: siguiendo la especificación de Joven empresa Innovadora, EA0043, o a través de la especificación de PYME innovadora EA0047, ambas definidas por **AENOR**.

#### Antecedentes históricos:

- Programa EIBT ANCES, desde 2001, apoyado por el Ministerio de Industria. Ha identificado a 299 empresas EIBTs desde 2001.
- La Ley 14/2011 de 1 de junio de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación menciona la figura de Joven Empresa Innovadora y un Estatuto para ella, pendiente de desarrollo en su momento.
- Definición PYME Innovadora y Joven Empresa Innovadora, BOE de 15 de junio de 2014.
- Requisitos y proceso de obtención del Sello PYME Innovadora y Sello Joven Empresa Innovadora, BOE 11 de junio 2015.

Para obtener la calificación de **Joven empresa innovadora** se requiere ser una pyme con una antigüedad inferior a 6 años, una inversión como mínimo del 15% de los gastos totales de la empresa en I+D+i, comprobación del carácter innovador con una estrategia innovadora bien definida, plan de formación y de negocio y un proceso de certificación por una entidad certificadora habilitada para ello.

The qualification as Innovative SME can be obtained through two different ways: by following the specification of Young Innovative Enterprise, EA0043, or through the specification of Innovative SME EA0047, both defined by **AENOR**.

#### Historical background:

- EIBT ANCES program, since 2001, supported by the Ministry of Industry. It has identified 299 EIBT companies since 2001.
- Law 14/2011 of 1st June 2011 on Science, Technology and Innovation mentions the figure of Young Innovative Enterprise and a regulation for it, to be developed in due course.
- Definition of Innovative SME and Young Innovative Enterprise, Official State Gazette of 15 June 2014.
- Requirements and process for obtaining the Seal of Innovative SME and the Seal of Young Innovative Enterprise, Official State Gazette of 11 June 2015.

To obtain the qualification of **Young Innovative Enterprise** it is required to be an SME with less than 6 years of age, an investment of at least 15 % of the total expenses of the company on RDI, verification of the innovative character with a well-defined innovative strategy, training and business plan, and a certification process by an authorised certifying body.

# Alai Secure, primer operador Triple-play en Seguridad Telco

M2M

Red  
Inteligente

ADSL  
Segura

*“Ofrezca a su red de ascensores la oferta de comunicaciones convergente más segura del mercado”*

- Llamadas 100% garantizadas y seguras
- Sistema anti-hiperactividad
- Sistema anti-hacking
- Detección de incidencias
- Servicio de IP Fija independiente
- **SIM Alto rendimiento, especial para comunicaciones M2M**

[alaisecure.com](http://alaisecure.com)

**Alai**  **Secure**

Operador triple-play en Seguridad Telco



# Nuevos retos para la gestión del capital humano en las empresas tecnológicas o “El dilema del bañista en el Cantábrico”

## New challenges for human-capital management in technological enterprises, or “The dilemma of the swimmer in the Cantabrian Sea”



**OFELIA SANTIAGO** | Las empresas y organizaciones del nuevo milenio están sufriendo unos cambios radicales como nunca antes se había visto en la historia del *management*, que afectan tanto a sus estructura y ecosistemas, como al estilo de liderazgo.

Una de las cuestiones más trascendentales del nuevo entorno es que **no podemos trabajar con los modelos de liderazgo estudiados hasta ahora** en la historia, porque ya no son aplicables.

Precisamente, una de las escuelas de excelencia más importantes en el mundo militar americano, la United States War Army College utilizó, tras los atentados del 11S, el acrónimo VUCA para definir el entorno caótico en el que nos movemos actualmente y que rápidamente se trasladó al mundo de los negocios para describir este momento histórico, identificando sus cuatro características principales: *Volatility* (**volatilidad**), *Uncertainty* (**incertidumbre**), *Complexity* (**complejidad**) y *Ambiguity* (**ambigüedad**).

Al reto de comprender las nuevas necesidades de este nuevo mundo tecnológico Volátil, Incierto, Complejo y Ambiguo, hay que añadir el aún no resuelto reto de **reinventar el liderazgo de la compañía** para que facilite la **gestión de la transformación** –y ya no sólo el cambio– en la misma. Por ello, además de dar soluciones

**OFELIA SANTIAGO** | The new millennium’s companies and organizations are undergoing radical changes unprecedented in the history of management that affect not only their structure and ecosystems, but also their leadership style.

One of the most important issues in this new environment is that **we can no longer work with the leadership models that have been studied** throughout history, because they are no longer applicable.

In point of fact, one of the most important schools of excellence in the American military world, the United States War Army College, used the acronym VUCA after the September 11 attacks to define the chaotic environment we are currently in. This acronym quickly made its way into the business world and describes the current historical moment by identifying its four main characteristics: **Volatility, Uncertainty, Complexity** and **Ambiguity**.

To the challenge of understanding the new needs of this new volatile, uncertain, complex and ambiguous technological world we have to add the still unresolved challenge of **reinventing company leadership** so that it facilitates the **management of transformation**, and not only of change. For this reason, in addition to providing solutions for the imminent digitalization of all business

a una digitalización inminente en todos los procesos de la empresa y de reinventar sus productos o servicios, no podemos dar la espalda a uno de los mayores problemas que existen en la actualidad: el **liderazgo tradicional senior** no puede comprometer, ni fidelizar al talento joven como el de los Millennials, mucho más intraemprendedores y creadores de los “Factory” tecnológicos que los de las generaciones anteriores, pero también con una mayor necesidad de libertad, menos disciplinados, con una baja tolerancia a la frustración y a la postergación de la recompensa, y con menos habilidades sociales y para el trabajo en equipo.

Y si pensamos en un futuro no tan lejano, ¿qué pasará cuándo la siguiente generación, la **generación Z** o también conocida como iGen o generación net, tome el relevo? Se trata de una generación de jóvenes que por sus competencias digitales “quasi innatas” y por un mayor nivel de inteligencia, se cree que puede lograr mucho más que las predecesoras, pero también hemos de tener en cuenta que son en general, individualistas, egocéntricos, faltos de valores, de empatía y de compromiso. Y, ¿cómo se integrará esta generación con su sucesora, la **generación touch**? De momento, podemos decir como ejemplo que la edad media de los directores ejecutivos de algunas de las compañías tecnológicas referentes como Facebook o LinkedIn no sobrepasa los 29 años, o los 30, como en el caso de Google o Tesla.



**OFELIA SANTIAGO**

Directora de Santiago Consultores  
Managing Director of Santiago Consultores

En mi experiencia como coach estratégico, directivo y de equipos, en los últimos años con empresas tecnológicas, he detectado precisamente estas características que podríamos llamar “Millennials” como por ejemplo, el evidente **nivel elevado de desarrollo tecnológico y de creatividad** para la innovación, la **juventud de los equipos**, altamente creativos y con **fuertes conocimientos del uso de las NNNTT**, etc. Todo ello conforma su acervo de fortalezas sobre las que apoyarse en el desarrollo profesional y empresarial, para aprovechar la oportunidades que el entorno les ofrece, ya que la necesidad de **evolución tecnológica** es innegable en todos los sectores y mercados, la transformación digital es urgente en la mayoría de las empresas españolas y

processes and reinventing their products and services, we must also tackle one of today’s biggest problems: **traditional senior leadership** is unable to obtain the commitment and loyalty of young talent, such as the Millennials, who are much more intrapreneurial and better at creating technological “Factories” than previous generations, but who also need more freedom, have less discipline and lower tolerance of frustration, tend to seek instant gratification and possess fewer social and teamwork skills.

Thinking ahead to a not faraway future, what is going to happen when the next generation, **Generation Z**, also known as iGeneration or the net generation, takes over? We are talking about a generation of youngsters whose almost innate digital skills and higher level of intelligence have led them to believe that they can achieve much more than their predecessors. However, we have also to take into account that in general they are individualistic, self-centred, and lacking in values, empathy and commitment. Also, how will this generation integrate with its successor, the **touch generation**? For now, taking as examples the CEOs of leading technological companies such as Facebook, LinkedIn, Google, or Tesla, we find that their average age does not exceed 29-30 years.

Working these last few years as a strategic, executive and team coach with technological companies, I have detected these exact characteristics that we could call “millennial”, like a clearly **high level of technological development and innovative creativity, youth of the teams**, high creativity, excellent **use of new technologies**, etc. These are the strengths they draw from in their professional and business careers to take advantage of the opportunities offered by their environment, because there is an undeniable need for **technological evolution** in all sectors and markets. Most Spanish businesses are in urgent need of digital transformation, and there are still undiscovered market niches.

**“There is an undeniable need for technological evolution in all sectors and markets”**

However, I have also encountered some factors that tend to repeat themselves in most technological enterprises, which would be the Areas of Improvement that need to be worked on and overcome through **coaching**, such as a low level of knowledge regarding business and people management as well as of professional self-discovery and business organization, a **lack of strategies** for surviving in such a volatile market, a lack of cognitive flexibility in some profiles, and immaturity operating as a team. I find that organizations lacking entrepreneurial knowledge, a clear strategy, and an organized, cohesive team have great difficulties surviving in **such a highly competitive environment** and facing

existen nichos de mercado todavía por descubrir.

## “La necesidad de evolución tecnológica es innegable en todos los sectores y mercados”

Pero también me he encontrado algunos factores que se suelen repetir en la mayoría de las empresas tecnológicas, que serían el conjunto de Áreas de Mejora con las que trabajar y superar a través del **coaching**, como un bajo nivel de conocimientos de gestión de empresas y de personas, así como de autoconocimiento profesional y de organización empresarial, una **falta de estrategia** para mantenerse a flote en un mercado tan volátil y de flexibilidad cognitiva en algunos de los perfiles y una inmadurez operativa como equipo. Sin conocimientos empresariales, sin estrategia y sin un equipo organizado y cohesionado, encuentro muy difícil la supervivencia de la organización en **un entorno tan altamente competitivo** y con un mercado cuyas preferencias cambian tan velozmente, tan voraz en el consumo y tan ávido de nuevos pero efímeros productos.

Todo ello exige una verdadera transformación para la empresa. No se trata de cambiar algunos procesos, algunas personas y adquirir unos pocos conocimientos o empezar a usar determinadas herramientas de gestión. Para que la transformación sea auténtica y perdurable, es necesario ocuparse de las “raíces” de la empresa, de su estrategia, su cultura y de las personas que la componen, asegurando así los frutos del éxito futuro.

## “Para que la transformación sea auténtica y perdurable, es necesario ocuparse de las ‘raíces’ de la empresa”

Mi trabajo como coach consiste en asumir el apasionante reto de transformar las organizaciones a través de la gestión y desarrollo del **Capital Humano** que las forma, **diseñando la estrategia, creando la cultura y el ecosistema necesarios** para ello, y preparando y **empoderando a las personas** para que puedan abordar y mantener la transformación de una forma autónoma y perdurable en el tiempo.

De esta forma, mi modelo de trabajo consiste en abordar primero **lo intangible de la organización**, para generar el entorno adecuado y poder así, trabajar después con las personas. Considero fundamental identificar la cultura y la estrategia a través de coaching estratégico, revisar o definir su **Visión, Misión y Valores estratégicos**, evaluar sus valores explícitos e implícitos, creando el ecosistema que facilite la transformación, la innovación, la participación, la motivación y el aporte de todos, y que invite a avanzar para superar ese etnocentrismo tradicional y esa brecha generacional de la que hablaba más arriba.

a market characterised by rapidly changing preferences, voracious consumption and a hunger for new but ephemeral products.

All of this demands true transformation from companies. We are not talking about changing some processes, changing some people and acquiring some knowledge or starting to use certain management tools. For transformation to be real and lasting, it needs to work on the company’s “roots”, its strategy, culture and the people that make it up, thus ensuring the future fruits of success.

## “For transformation to be real and lasting, it needs to work on the company’s ‘roots’”



My work as a coach consists of meeting the challenge of transforming organizations by managing and developing the **Human Capital** they are made of, **designing a strategy, creating the culture and ecosystem needed** for this, and preparing and **empowering people** so they may carry out and maintain the transformation in an autonomous and lasting way.

Thus, my operating model consists of first tackling **the organization’s intangible side** in order to generate the appropriate environment that will allow me to later work with its people. I consider it fundamental to identify the organization’s culture and strategy through strategic coaching; to review and define its **Vision, Mission and Strategic Values**; and to assess its explicit and implicit values, creating an ecosystem that facilitates transformation, innovation, participation, motivation and contributions by all, and that encourages people to work toward overcoming the traditional ethnocentrism and the generation gap that I talked about earlier.

This process usually requires the creation of **governing and governance bodies** as well as the development of their components through team and/or executive coaching for this new management system to acquire the maturity, fluency and autonomy that, over time, will



---

Como consecuencia de este proceso, suele ser preciso crear los **órganos de gobierno y gobernanza** y desarrollar a sus componentes mediante coaching de equipos y/o coaching ejecutivo para que este nuevo sistema de gestión, adquiera la madurez, fluidez y autonomía necesarias para que sea llevado, con el tiempo, de forma interna desde la propia empresa.

Y por último, trabajo para **aumentar la eficacia de la organización** a través de sus individuos mediante la detección y el desarrollo de su **talento**, partiendo del **autodescubrimiento** y la toma de conciencia de su situación actual, sus fortalezas y áreas de mejora, sus valores, su entorno, sus objetivos, consiguiendo alinear éstos, con los de la organización y los de todos sus *stakeholders*. Es el momento de aportar herramientas para la gestión del Capital Humano, definir políticas, reorganizar la estructura actual e identificar la necesaria, para llevar a cabo la nueva perspectiva estratégica, evaluar el clima laboral, identificar y desarrollar competencias a nivel individual o de equipo, de diseñar acciones para gestionar la diversidad generacional, como los procesos de *reverse mentoring*, etc.

Para concluir he de decir que, según mi experiencia, las empresas tecnológicas y la gestión de su capital humano se encuentran ante el apasionante reto de **transformarse de manera profunda** para poder hacer frente a los nuevos requerimientos del entorno actual. Como metáfora, no puedo evitar que me venga a la cabeza, siendo cántabra como soy, el que yo llamo **“El dilema del bañista en el Cantábrico”**. La imagen del bañista, sobre todo foráneo, en la orilla de este bravo y querido mar, pensándose si zambullirse o no, es habitual en esta época del año. Hace calor y sabe que es necesario, que resultará refrescante y positivo, pero también conoce la temperatura del agua. Cuando se adentra en el mar, los primeros contactos con el elemento le impresionan, le cortan la respiración, todos sus músculos se ponen en tensión. Pero al poco, se va aclimatando, relajando y dándose cuenta de que es capaz de disfrutar enormemente de su baño y salir fresco y renovado del agua. Y usted querido lector, ¿se queda en la orilla o decide a sumergirse en este baño transformador?

allow it to continue to operate internally from within the company itself.



Finally, I also **help the organization enhance its efficiency** through its individuals by detecting and developing their **talents**, and the tools I use for this are **self-discovery** and an awareness of their current situation, their strengths and areas of improvement, their values, their environment and their objectives, and I align these with those of the organization and all its stakeholders. This is the moment for using tools for managing human capital, defining policies, reorganizing the current structure and identifying the new one that is needed, for executing the new strategic perspective, assessing the work environment, identifying and developing skills at the individual or team level, designing ways to tackle generational diversity such as reverse-mentoring processes, etc.

To conclude, let me state that, in my experience, technological companies and the management of their human capital are facing the exciting challenge of **profoundly transforming themselves** to meet the new requirements of today's environment. Being Cantabrian, I cannot help thinking of this metaphor I call **“The dilemma of the swimmer in the Cantabrian Sea”**. The image of a swimmer, especially a foreign one, standing on the shore of this wild, beloved sea, considering whether to jump in or not, is very common this time of the year. It is hot and he knows he has to, that it is going to be refreshing and positive, but he also knows the water's temperature. When he enters the sea, his first contact with the cold water shocks him, taking his breath away and making all his muscles tense up. But little by little, he gets used to it and relaxes into the experience, realizing that he can enjoy his swim tremendously and emerge from the water feeling fresh and renewed. And you, dear reader, are you staying on the shore or taking this transforming dive?



## Doctor, ¿qué me pasa que no vendo?

## Doctor, why am I not selling?

**sastre**  
**asocia-**  
**dos**  
INNOVAMOS



**JAVIER SASTRE**

Socio-Director de Sastre & Asociados  
Partner-Director of Sastre & Asociados

**JAVIER SASTRE** | Un empresario acude a la consulta de un “médico de empresas” y le hace esta pregunta: “Doctor, no sé lo que me sucede, ¿qué me pasa que mi empresa no vende?”. El doctor, se arrellana en su asiento y con una sonrisa comprensiva le contesta: “No hay solo una causa para ese problema, señor. Pueden ser varias, pero podemos repasarlas de una manera sencilla”.

### CLIENTES Y VALOR

“En primer lugar, ¿tiene claro quiénes son **sus clientes**? E, inmediatamente después piense en esto: “¿les ofrece usted un conjunto interesante de beneficios/costes? Fíjese que hablo de ‘sus clientes’, de un determinado tipo de clientes. Es decir, tiene que haber identificado, entre todos los clientes a los que se podría dirigir, un cierto grupo en el que su oferta tiene más posibilidades de funcionar con éxito”.

**“Tiene que haber identificado, entre todos los clientes a los que se podría dirigir”**

Y continúa diciendo: “No se extrañe, hoy en día, con la competencia que hay, es normal que tengamos que centrarnos en un cierto tipo de clientes. Sin ir más lejos, yo me dedico a curar **problemas de competitividad** de las empresas, pero no me dedico, por ejemplo, a seleccionar directivos o a hacer coaching, tan de moda últimamente”. “Nunca diga de esta agua no beberé, doctor” replica el empresario. “Tiene usted toda la razón” contesta el doctor sonriendo. “He mencionado también –continúa el doctor– que hay que tener una

**JAVIER SASTRE** | A businessman comes to a ‘business doctor’ office and asks him this question: “Doctor, what’s going on? Why am I not selling?” The doctor, lying down in his seat, with a sympathetic smile, answers: “There is not just one cause for that problem, sir. There may be several, but we can review them in a simple way”.

### CUSTOMERS AND VALUE

“First of all, are you clear who **your customers** are? And immediately think about this: Do you offer them an interesting set of benefits / costs? Notice that I speak of ‘your customers’, of a certain type of customers. That is to say, you must have identified, among all the customers you could reach, a certain group in which your offer is more likely to be successful”.

**“You must have identified, among all the customers you could reach”**

And he goes on to say: “Do not be surprised. Today, with the competition that we find in the market, it’s normal that we have to focus on a certain type of customers. Without going any further, I dedicate myself to cure **companies’ competitiveness** problems, but I don’t dedicate myself, for example, to select managers or to coach, so fashionable lately”. “Never say never, doctor” replies the businessman. “You’re absolutely right” answers the doctor smiling. “I have also mentioned –continues the doctor– that it’s necessary to have a good combination of **benefits** and **costs**. What is known in our world as **value proposition**.”

---

buena combinación de **beneficios y costes**. Lo que se conoce en nuestro mundillo como **propuesta de valor**. Es decir, unos claros **beneficios racionales**, llamémosles tangibles, como las prestaciones que ofrece su producto o servicio, y también claros **beneficios emocionales**, llamémosles en este caso intangibles, como el diseño, la imagen de marca, las garantías ofrecidas... Por cierto, tenga en cuenta que estos últimos son cada vez más importantes, cuando la competencia iguala rápidamente los avances que se hacen en las prestaciones”.

### “Hay que tener una buena combinación de beneficios y costes”

Tras una pausa y observando que el empresario sigue con interés su argumentación, continúa: “Hablamos de una **combinación de beneficios**, a cambio de unos costes. Igualmente racionales, como el precio, aunque emocionales también, como el desconocimiento del proveedor o la distancia geográfica o temporal –se trata en estos casos de un coste de desplazamiento físico o de espera en el tiempo– para satisfacer la necesidad”. “¿Puede poner un ejemplo?” le pregunta el empresario. “Sí, claro. Como el frutero que hay cerca de su casa, que ‘sabe’ que tiene las mejores naranjas del barrio, las más grandes, jugosas y sabrosas. Porque las trae del pueblo de su mujer en Valencia, donde tiene acuerdos con los propietarios de varios pequeños huertos seleccionados. Y se las quitan de las manos, aunque sean más caras, porque no tienen ‘nada que ver’ con las otras... O ¿conoce la marca Tesla, ese nuevo fabricante de automóviles eléctricos? Su propietario, un visionario llamado Elon Musk, está completamente seguro de que tiene la mejor propuesta de automoción para el futuro próximo, y lo demuestra la enorme demanda que tuvo el pasado mes de marzo cuando, pidiendo una señal de 1.000\$ por la reserva de su nuevo modelo Tesla 3, recibió ¡¡198.000 señales de reserva en solo 24 horas!!



El empresario, que está escuchando atentamente, asiente con la cabeza. “He oído algo sobre eso” dice. “Si

That is to say, clear **rational benefits**, let us call them tangible, as the performance offered by your product or service; and also clear **emotional benefits**, let us call them, in this case, intangible benefits such as design, brand image, guarantees offered... Of course, keep in mind that these emotional ones are increasingly important when competition quickly equals the advances made in the rational features”.

### “It’s necessary to have a good combination of benefits and costs”

After a pause, and observing that the businessman follows with interest his argument, he continues: “We’re talking about a **combination of benefits** in exchange for some costs. Equally rational, such as price, although emotional as well, such as the lack of knowledge of the supplier or the geographical or temporal distance -in these cases, it’s a cost of physical movement or waiting in time- to satisfy the need”. “Can you give me an example, please?” the businessman asks. “Yes, of course. Like the fruit vendor near your house, who knows that he has the best, biggest, most juicy and tasty oranges in the neighbourhood. Because he brings them from his wife’s village in Valencia where he has agreements with the owners of several small selected orchards. Those oranges are running out, even if more expensive, because they have ‘nothing to do’ with the others... Or, in other case, have you heard about the brand Tesla, a new manufacturer of electric cars? Its owner, a visionary man named Elon Musk, is quite sure he has the best automotive proposal for the near future, and has demonstrated it very consistently by the huge demand that Tesla had last March when, asking for a \$ 1,000 sign for its new model car Tesla 3, he received 198,000 reserve signals in just 24 hours!!”

The businessman, who is listening intently, nods. “I heard something about that” he says. “If, in your case, you have already identified who are your most interesting clients -concludes the doctor- and have designed a good benefits-costs proposal, superior to other alternatives that are available to the customers, then we have to start talking about **another kind of problems**”.

### A POOL WITH WATER

“Have you checked if the pool has water?” the businessman raised his eyebrows. “Do not be surprised, I’m not talking about the pool of your villa, I do it in a metaphorical way. I mean if you have verified that, with the customers you have selected, in the geographic territory that you can and are willing to attend, there is a sufficient demand. That is, if the pool has enough water. Don’t let us dive into water and have a serious accident because there’s not enough water in the pool. As we have seen before with Elon Musk and his



---

en su caso, tiene identificados quiénes son los clientes más interesantes –concluye el doctor– y ha diseñado una buena propuesta de beneficios-costes, superior a otras alternativas que tienen a su alcance los clientes, entonces tenemos que empezar a hablar de **otro tipo de problemas**”.

## UNA PISCINA CON AGUA

“¿Ha comprobado usted si la piscina tiene agua? El empresario alza las cejas. “No se sorprenda usted, no hablo de la piscina de su chalet, lo hago de una forma metafórica. Me refiero a si ha comprobado que, con los clientes que ha seleccionado, en el territorio geográfico que puede y está dispuesto a atender, hay una demanda suficiente. Es decir, si la piscina tiene suficiente agua. No vaya a ser que nos tiremos de cabeza y tengamos un accidente serio por no haber ni un palmo. Como hemos visto antes con Elon Musk y su Tesla 3, cuyo nivel de reservas no le deja lugar a dudas de que tiene un amplio mercado para trabajar, ¿de acuerdo?” El empresario asiente de nuevo. “Bien, si asumimos que usted ya ha comprobado que hay demanda más que suficiente para su propuesta de valor entre los clientes seleccionados, dentro de los límites del territorio geográfico que usted, razonablemente, puede trabajar de una forma eficiente y segura, tendremos que pasar a otra cuestión”.

## UNA CUESTIÓN DE COMUNICACIÓN

“El motivo de no estar vendiendo podría ser que sus clientes objetivo ‘desconocen’ su magnífica propuesta: sencillamente, ¡¡no saben todo lo bueno que sus productos pueden hacer por ellos!! Sería un poco penoso que sucediera esto –continúa diciendo el doctor–, y es más habitual de lo que creemos: haber descubierto un conjunto de clientes al que podemos atender y deleitar con una propuesta muy buena, que tienen una capacidad de demanda elevada... pero que no sepan que existimos. ¿Está usted seguro de que está ‘llegando’ con su comunicación a su **público objetivo**?” pregunta el doctor. Asiente, aunque con cierta duda, el empresario. “¿Sí? Bien, en ese caso solo puede ocurrir una cosa más”. “¿Cuál es?” le pregunta con ansiedad el empresario.

**“Podría ser que sus clientes objetivo ‘desconocen’ su magnífica propuesta”**

## MALAS COMUNICACIONES

“Muy sencillo, que no esté comunicando usted BIEN. Que ofrezca una mala imagen o que no esté logrando destacar entre el ruido que rodea a sus clientes objetivos a lo largo del día en modo 24 horas x 7 días a la

Tesla 3 car, whose reserves stock leaves him no doubt that he has a large market to work with, okay?” The businessman nods again. “Well, if we assume that you have already proven that there is more than enough demand for your value proposition among the selected clients, within the limits of the geographic territory where you can, reasonably, work in an efficient and secure way, we will have to pass to another question”.

## A MATTER OF COMMUNICATION

“The reason for not being able to sell could be that your target customers ‘are not aware’ of your magnificent proposal: simply, they don’t know all the good that your products can do for them!! It would be a little painful if this happened -continues the doctor- and it’s more habitual than we think: to have discovered a group of clients that we can attend and delight with a very good proposal, which have a high demand capacity... but who don’t know that we exist. Are you sure you are ‘reaching’ with your communication to your **target audience**?” the doctor asks. He nods, although with some doubt, the businessman. “Yes? Well, in that case only one more thing can happen”. “Which is it?” the businessman asks anxiously.

**“Could be that you target customers ‘are not aware’ of your magnificent proposal**

## BAD COMMUNICATIONS

“Very simple, you are not communicating WELL. You offer a bad image or you aren’t able to stand out from the surrounding noise that border your target clients throughout the day 24 hours x 7 days a week x 365 days a year. Please, keep in mind that we live in a world where the average person receives more than 3,000 impacts daily. This means more than a million a year!” “And how can you avoid going unnoticed?” asks the businessman. “The solution for this is, first, **to capture the attention of your client**. Something that today is more valuable than money, because there is more money than time to pay attention. And, as a good businessman, you know that attention is the first thing to be captured in order to be able to sell something to a customer. Afterwards, we will have to awaken genuine interest” continues the doctor.

**“We live in a world where the average person receives more than 3,000 impacts daily”**

After a pause in which he observes how the businessman is thinking about it with the absorbed look, the doctor concludes with a sympathetic gaze: “If you had all four

semana x 365 días al año. Tenga en cuenta que vivimos en un mundo en el que la persona promedio recibe más de 3.000 impactos diarios. ¡Esto significa más de un millón al año!” “¿Y cómo se puede evitar pasar desapercibido?” pregunta el empresario. “La solución para esto es, primero, lograr **captar la atención de su cliente**. Algo que hoy se presenta más valioso que el dinero, porque hay más dinero que tiempo para prestar atención. Y como buen empresario, usted sabe, que la atención es lo primero que hay que captar para conseguir vender algo a un cliente. Luego habrá que despertar un genuino interés” continúa el doctor.

### “Vivimos en un mundo en el que la persona promedio recibe más de 3.000 impactos diarios”

Tras hacer una pausa en la que observa cómo el empresario se ha quedado pensando, con la mirada absorta, concluye el doctor con una mirada comprensiva: “Si usted tuviera estas cuatro cosas bien resueltas, seguro que no habría venido a mi consulta”. El empresario reflexiona aún unos momentos y dice: “Efectivamente, doctor, ha sido usted muy amable. Ahora ya se lo que tengo que hacer para resolver mi falta de ventas. Primero, comprobar que tengo una **propuesta de valor** -un conjunto de beneficios y costes- interesante para un determinado tipo de clientes, que usted ha llamado **público objetivo**. Segundo, confirmar que ese público objetivo es **suficiente en número** y presenta una **demand**a de nuestro producto elevada. Es decir, que hay bastante gente que lo necesita y desea resolver la carencia que siente con nuestro producto o servicio. Tercero, comprobar que nuestras **comunicaciones** están llegando a ese público objetivo por los **canales adecuados** y en el **momento apropiado**. Y, por último, confirmar que nuestras comunicaciones son **eficaces**: que nos proporcionan una **imagen adecuada** y **destacan** entre toda la marabunta que atosiga a nuestros clientes a lo largo del día”. “Enhorabuena -contesta el doctor-, veo que ha entendido perfectamente cuál es la secuencia de pasos imprescindibles para tener unas buenas ventas en un mercado normal, competitivo”. “Doctor, le estoy muy agradecido porque creo que ya sé dónde está mi problema”. “De nada, gracias a usted por haber tomado la decisión de acudir a verme” le replica el doctor, tendiendo la mano al empresario. “Pero solo una cosa más antes de que se vaya” comenta el doctor mientras el empresario está volviéndose ya: “le he explicado cuáles son las razones por las que puede que su empresa no esté vendiendo, pero no cuáles son las razones de no estar ganando dinero a pesar de vender mucho. ¡Eso es otra cosa!” “¡Ah claro!, por supuesto, eso lo tendremos que dejar para otro día. Pero seguro tendremos que hablar de ello también” replica sonriendo el empresario.

[javiersastre@sastre-asociados.com](mailto:javiersastre@sastre-asociados.com)  
[www.sastre-asociados.com](http://www.sastre-asociados.com)

IoT&ELEVATORS



things on the list well resolved, I'm sure you wouldn't had come to my office". The businessman reflects for a few moments and says: "Doctor you have indeed been very kind. Now I know what I have to do to solve my lack of sales. First, check that I have an interesting **value proposition** -a set of benefits and costs- for a certain type of customers, which you have called my target customers. Second, confirm that this **target audience** is sufficient in number and presents a high demand for our product. That is, there are **enough people who need it** and want to solve the need that our product or service can fulfil. Third, check that our **communications** are reaching the target audience by the appropriate channels and at the right time. And finally, confirm that our communications are **effective**: they provide us an **adequate image** and stand out among all the trash that will grip our customers throughout the day". "Congratulations -says the doctor- I see that you have understood perfectly the sequence of steps necessary to have good sales in a standard, competitive market". "Doctor, I am very grateful because I think I know where my problem is". "You're welcome, thanks to you for making the decision to come and see me" replies the doctor extending his hand to the businessman. "But just one more thing before you leave" says the doctor, while the businessman is turning away. "I have explained you the reasons why your business may not be selling, but not the reasons for not making money despite selling a lot. That's a very different thing!" "Oh, of course! We should leave it for another day. But we'll have to talk about it, too" replies the businessman with a broad smile on his face.

[javiersastre@sastre-asociados.com](mailto:javiersastre@sastre-asociados.com)  
[www.sastre-asociados.com](http://www.sastre-asociados.com)

---

# Calendario de eventos

## Calendar of events



### OCTUBRE / OCTOBER 2017

#### **INTERLIFT 2017**

Oct 17 · 20

Messe Augsburg · Augsburg (Alemania / Germany)  
[www.interlift.de](http://www.interlift.de)

#### **CTBUH 2017 CONFERENCE**

Oct 30 · Nov 3

Hyatt Regency · Sydney (Australia)  
[www.ctbuh2017.com](http://www.ctbuh2017.com)

### NOVIEMBRE / NOVEMBER 2017

#### **SMART CITY EXPO WORLD CONGRESS**

NOV 14 · 15

Fira de Barcelona (Gran Via Venue)  
Barcelona (España / Spain)  
[www.smartcityexpo.com](http://www.smartcityexpo.com)

### ENERO / JANUARY 2018

#### **ASME A17 ELEVATOR CODE WEEK**

ENE / JAN 8 · 11

Sheraton Sand Key · Clearwater Beach (Florida · USA)  
[www.asme.org](http://www.asme.org)

### FEBRERO / FEBRUARY 2018

#### **INTERNATIONAL ELEVATOR & ESCALATOR EXPO**

FEB 27 · MAR 1

Bombay Convention & Exhibition Centre  
Mumbai (India)  
[ieexpo.in.messefrankfurt.com](http://ieexpo.in.messefrankfurt.com)

### ABRIL / APRIL 2018

#### **IOT 2018 MADRID FORUM**

ABR / APR · 25

Cine Capitol · Madrid (España / Spain)  
[www.iotmadridforum.com](http://www.iotmadridforum.com)

### MAYO / MAY 2018

#### **IOTX**

MAY 1 · 3

Dubai World Trade Centre · Dubai (UAE)  
[www.iotx.ae](http://www.iotx.ae)

#### **WORLD ELEVATOR & ESCALATOR EXPO**

MAY 8 · 11

National Exhibition and Convention Center  
Shanghai (China)  
[www.elevator-expo.com](http://www.elevator-expo.com)

#### **ELEVCON**

MAY 22 · 24

Hotel Sofitel · Berlin (Alemania / Germany)  
[www.elevcon.com](http://www.elevcon.com)





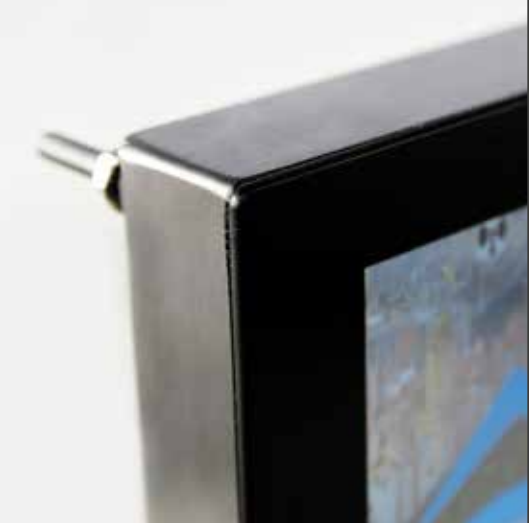
Smart m2m

# IoT gestionado y seguro para ascensores\_

Internet de las Cosas sin riesgos ocultos.  
Toda la información y el control de sus activos  
al alcance de la mano.

*Telefonica*

Elige todo



# NUEVO NEW

ADVERTISIM  
ALL IN ONE 10E

Diseño compacto más fácil de instalar  
**AUDIO HD ESTÉREO, ACCELERÓMETRO Y MAGNETÓMETRO**

Compact design easier to install  
**STEREO AUDIO HD, ACCELEROMETER AND MAGNETOMETER**



**CONEXIÓN A LA MANIOBRA · 3G · WIFI · ETHERNET · NOTICIAS · METEOROLOGÍA · VÍDEOS · PUBLICIDAD**  
CONNECTION TO THE ELEVATOR · 3G · WIFI · ETHERNET · NEWS · WEATHER · VIDEOS · ADVERTISING

Visítanos en  
Visit us at



**interlift  
2017**

**Hall 3 3136**

Augsburg · Alemania

**17 - 20 OCT**

**TU CANAL DE COMUNICACIÓN CON EL PASAJERO**  
YOUR COMMUNICATION CHANNEL WITH PASSENGERS



**72  
horas**  
M2M TECHNOLOGIES

ADVERTISIM



964 066 995 · [www.advertisim.com](http://www.advertisim.com)