

Alexis Nadal, ingeniero técnico industrial y CEO de Nayar Systems (Castellón de la Plana)

# Máquinas que se hablan

Con un modelo de gestión basado en la innovación y la calidad, la empresa integra tres firmas y su idea es gestionar más de un millón de dispositivos conectados en 40 países para el año 2025

J. C. A.

Crear empresas era un paso natural para Alexis Nadal, CEO de Nayar Systems y con ADN emprendedor. Cuando su título de ingeniero técnico industrial en la rama eléctrica desprendía el olor a tinta recién impresa, su mente ya fabricaba su futura *startup*. Había que esperar. Tras un año en una empresa de instalaciones eléctricas, Nadal compagina su ocupación con el peritaje de seguros fundando su propia compañía. Quería tomar sus decisiones, crear sus horarios, contar con sus propios clientes y organizar su trayectoria profesional orientada a su pasión, explica. Bucea en múltiples cursos de peritación de riesgos diversos, de redes de baja tensión, y de luminotecnia, entre muchos otros. Picar piedra hasta encontrar la pepita, 10 años atrás, en nombre de Nayar Systems, una ingeniería de telecomunicaciones con sede en Castellón de la Plana.

La primera financiación fue lo más crudo. “Las ayudas gubernamentales eran difíciles de conseguir y, a menudo, exigían garantías mucho más difíciles de obtener”. Al final, a rascarse el bolsillo “y ofrecer garantías personales”, cuenta Nadal.

## Tres firmas comerciales

El modelo de gestión de su *startup* basado en la innovación y en la calidad les ha permitido una amplia expansión nacional e internacional, invirtiendo el 80% de los beneficios en I + D + i, asegura. La empresa ha crecido hasta integrar tres firmas: 72horas, que suministra dispositivos GSM y servicios de comunicación máquina a máquina para la industria del ascensor, en la que es líder, afirma Nadal; Advertisim, una plataforma de comunicación para la gestión de contenidos multimedia a tiempo real, tanto en ascensores como en otros espacios; y Net4machines, una red privada virtual propia especializada en conectividad segura entre máquinas. “Con Net4machines, cualquier persona puede gestionar la VPN de su negocio y sus campos de aplicación son prácticamente ilimitados, aunque la firma cuenta con una mayor especialización en el sector de la climatización”.



Alexis Nadal.

La vorágine del día a día ha obligado a Nadal a aparcarse su actividad como ingeniero técnico. Pero trata de estar al tanto de los quehaceres del departamento de I + D + i y participa en las decisiones técnicas. “No se trata de una necesidad empresarial, pero sí vocacional. Me gusta ser una figura presente en las innovaciones que se realizan en mi empresa, si bien mi trabajo diario no puede estar focalizado únicamente en un departamento, sino en el conjunto holístico de Nayar Systems”.

**“Es fundamental mantener la mente abierta y aprender constantemente para tomar decisiones acertadas”**

El servicio que ofrece a sus clientes es, a su parecer, la mayor diferencia con la competencia. Cumplir escrupulosamente con la normativa europea es prioritario, así como ofrecer calidad en el servicio, seguridad y legalidad. “El mercado está lleno de empresas con precios bajos que brindan servicios aún más reducidos. En nuestro caso y a modo de ejemplo, ni una sola de las 300 empresas con las que operamos en el territorio nacional ha decidido cambiar nunca a otra compañía por buscar

servicios de mejor calidad”. Ser más barato equivale a no invertir en innovación y ofrecer un servicio de calidad mediocre, explica. Cuando le intentan copiar los servicios que ofrece desde la firma 72horas o tratan de imitar a Advertisim con una mala versión de pantallas representa “que lo estamos haciendo bien”, agrega Nadal.

Con fuerzas de venta en España, Portugal y Alemania, Nayar está presente en países como Emiratos Árabes, Francia, Reino Unido y Estados Unidos, entre otros. Durante este año lanzará “nuestra innovación más potente”, dice, y en 2018 inaugurará el principal centro tecnológico de investigación en IoT de la Comunidad Valenciana, con 200 puestos de trabajo. Su idea es gestionar más de un millón de dispositivos conectados en 40 países para 2025.

Reconoce que la formación de los ingenieros técnicos industriales es bastante técnica “y, a priori, somos capaces de no centrarnos en la rama o especialidad que inicialmente hemos escogido”. Es un factor “a aprovechar”. Anima a estos profesionales a que no se cierren vías profesionales que pueden resultar muy interesantes. Es fundamental mantener la mente abierta y aprender constantemente, para tomar posteriormente decisiones acertadas, eligiendo con propiedad dónde te gusta aportar tus ideas y conocimientos, añade.

## ¿Fórmula para emprender?

Los ingenieros técnicos industriales están muy ligados al mundo de la industria y, normalmente, suelen trabajar en factorías industriales o en la Administración. “Pero no creo que ser emprendedor venga determinado por la carrera que hayas decidido cursar; es tu propio carácter el que determina la orientación”, señala. El sector tecnológico requiere de muchos medios, desde licencias de *software* hasta maquinaria de alto nivel. “Los emprendedores necesitan ayudas. Es fundamental que tengan facilidades para crear un equipo humano y que les ayuden a dar forma a su proyecto para que logren situarlo en el mercado.”