

Aritco. Next Level Living.

# TECH & DESIGN

*Lo último en tecnología, seguridad y sostenibilidad del mundo de ascensores de Aritco.*



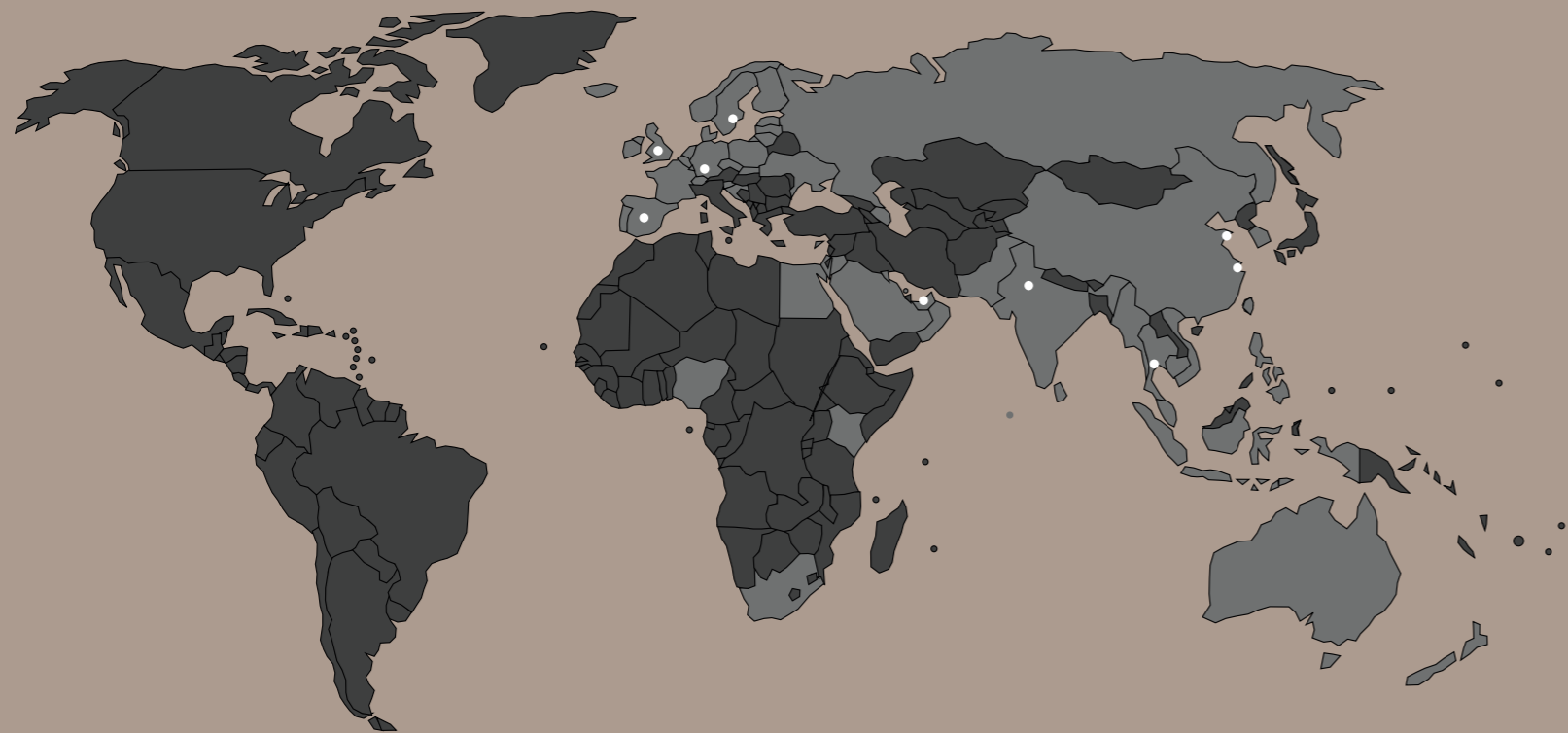
“

*Ventanas de vista panorámica que permiten ver el ascensor en movimiento a través de la casa desde una gran distancia.*

ROBERT LUCIANI, PROPIETARIO DE UN ASCENSOR ARITCO HOMELIFT, PÁGINA 18.

  
ARITCO™

170 distribuidores,  
instaladores y uni-  
dades de servicio  
técnico en 50 países



Contacte con nosotros



**ARITCO UK**  
Prince's Cottage  
8 Cheyne Walk  
Northampton  
NN1 5PT UK  
Reino Unido  
Teléfono: +44 1 604 808809  
Correo electrónico:  
info.uk@aritco.com

**ARITCO SPAIN S.L**  
Av. de la Constitución 24,  
Nave 10 28821,  
Coslada, Madrid  
Spain  
Teléfono: +34 91 862 25 52  
Correo electrónico:  
info.spain@aritco.com

**ARITCO SOUTH EAST ASIA**  
35/5-7 Comet Office Building  
Krung Thonburi Road, Khlong Ton Sai  
Khlong San, Bangkok 10600  
Tailandia  
Teléfono: +66 2116 9944  
Correo electrónico:  
info.thailand@aritco.com

**ARITCO CHINA**  
02-b A102-b  
Wending Living Style Plaza  
No.258 Wending Road  
Xuhui District, Shanghai  
China  
Teléfono: +86 5326 6736895

504, Building No.7 32  
Tianán Cyber Park No.88  
Chunyang Road Qingdao  
Shandong  
China  
Teléfono: +86 5326 6736895  
Correo electrónico:  
info.china@aritco.com

**SEDE DE ARITCO SWEDEN**  
Elektronikhöjden 14  
175 43 Järfälla  
Suecia  
Teléfono: +46 8 120 401 00  
Correo electrónico:  
info@aritco.com

**ARITCO GERMANY**  
Aritco Deutschland GmbH  
Widenmayerstrasse 31  
80538 München  
Alemania  
Correo electrónico:  
info.germany@aritco.com

**ARITCO UAE**  
Aritco Lift AB  
c/o Business Sweden,  
Concord Tower, 26th floor,  
Office 2607, Media City  
Dubái, UAE  
Teléfono: +971 58 285 0719  
Correo electrónico:  
info.uae@aritco.com

**ARITCO THAILAND**  
35/5-7 Comet Office Building  
Krung Thonburi Road, Khlong Ton Sai  
Khlong San, Bangkok 10600  
Tailandia  
Teléfono: +66 2116 9944  
Correo electrónico:  
info.thailand@aritco.com

Encuentre a su distribuidor más cercano en [www.aritco.com](http://www.aritco.com)

PRENSA Y REDES SOCIALES @aritco



# CONTENIDO

4

Con la vista en el futuro, siempre

7

Mi ascensor y yo  
Le presentamos a algunos propietarios de ascensores

13

Seguridad basada en detalles  
El sistema tornillo-tuerca

16

Participe en las charlas creativas de Aritco

22

Soluciones ecológicas  
Entrevista con Jan Knikker

30

Sostenibles de principio a fin

32

Ampliamos el acceso al agua limpia  
Aritco respalda soluciones innovadoras

6

La historia de Aritco  
Un simple plan ideado en una sala de estar

12

Un paso más allá en urbanización

14

Dúo dinámico  
Petra y Daniel: Desarrollo de productos de primera

18

¡Bienvenidos a Villa Luciani!

28

¡Vamos para arriba!  
Visite las salas de exposición de Aritco

31

Instalaciones ultrafáciles

34

3 modelos, cientos de opciones

“Como habíamos iniciado nuestra aventura digital hace unos cuantos años, ya estábamos bien preparados para la nueva forma de reunirnos con clientes, partners, arquitectos y constructores.

#### **H**áblenos de Aritco 2020.

La pandemia nos golpeó por sorpresa como a la mayoría de los habitantes del planeta. Partimos con la ventaja de poder seguir el rápido desarrollo y observar las consecuencias a través de nuestras actividades económicas en China. Pero incluso con esa ventaja, todas nuestras certezas se vinieron abajo. De repente, no podíamos formular ni un solo pronóstico que fuese relevante. Por ello, nos vimos obligados a plantearnos las situaciones que podrían ocurrir con base en los peores y los mejores escenarios para Aritco, así como en escenarios con consecuencias mixtas para nosotros. Luego, abordamos el resto de los casos gestionando nuestros negocios día a día. Más adelante, ampliamos gradualmente nuestras iniciativas planteándonos una gestión semana a semana para seguir muy de cerca las repercusiones de la pandemia en nuestras operaciones.

#### **¿Cuáles fueron las consecuencias?**

Al principio, el confinamiento generó gran inseguridad en todos nuestros partners en cuanto a las instalaciones. ¿Podrían entrar en las diferentes viviendas y edificios para llevar a cabo las instalaciones según lo previsto? Esto provocó un desplome inmediato en el flujo de pedidos. Por supuesto, a esta circunstancia se le sumó la imposibilidad de reunirnos con las personas interesadas, participar en ferias o recibir a nuestros clientes en nuestras salas de exposición.

Pese a todo ello, luego comprobamos que estábamos bien preparados para la nueva forma de reunirnos con clientes, partners, arquitectos y constructores, ya que habíamos emprendido nuestra aventura digital hace ya unos cuantos años. Gracias a aquel esfuerzo, ya contábamos con herramientas, foros y plataformas digitales como puntos de encuentro con el mundo. Nuestra sólida marca y nuestra característica cultura corporativa nos permitieron conservar nuestro impulso en 2020. En una fase posterior de la pandemia también comenzamos a enfrentarnos a las consecuencias de la escasez de acero y cobre debido a que la capacidad de producción de materias primas no ha recuperado los niveles normales todavía.

**Pero ustedes también han acertado anticipadamente en la interpretación**

#### **de las tendencias en cuanto a la forma como la gente quiere vivir en todo el mundo. ¿Cómo lo han logrado?**

Escuchando a nuestros clientes, participando en el diálogo y esforzándonos en la investigación, obtenemos una visión general más completa de la dirección en que evoluciona este conjunto de circunstancias. Combinando nuestras propias perspectivas con las ideas de personas con visión de futuro que saben mucho sobre estos temas, hemos podido ayudar a nuestros clientes y partners a comprender cómo la gente quiere vivir hoy y mañana. Nuestros ascensores no son sólo un mecanismo para llevar a la gente de una planta a otra, sino que pueden crear nuevas oportunidades tanto en la forma de vivir en casa como en la forma de vivir la vida. ¡Crear posibilidades!

#### **¿Cómo describiría usted las necesidades de sus clientes?**

Yo diría que a los clientes que adquieren un ascensor para su casa les motiva un deseo o una necesidad. Si la motivación es una necesidad es porque requieren un ascensor para disponer de accesibilidad en su casa. Simplemente quieren seguir viviendo en sus casas y necesitan el ascensor para desenvolverse en ellas. El cliente motivado por un deseo no requiere el ascensor con fines de accesibilidad. Este cliente ve en el ascensor una herramienta para añadir funcionalidad inteligente o soluciones agradables a su hogar. Así puede ampliar el número de cosas que puede hacer en su casa o facilitarlas. De este modo, el ascensor se convierte en un nuevo instrumento que se integra de forma natural en las viviendas modernas.

#### **¿Qué será importante para Aritco en los próximos años?**

Desde un punto de vista estratégico, hay cuatro aspectos de gran importancia para nosotros y trabajamos en ellos día tras día. Nos preguntamos cómo podemos y cómo pueden nuestros partners animar a los clientes para que se conviertan en entusiastas seguidores de nuestros productos. ¿Cómo hacemos evolucionar nuestra forma de trabajar y pensar para tener el mayor impacto positivo posible en nuestro entorno? ¿Qué debemos hacer para ayudar a nuestros partners de todo el mundo a conseguir aún más éxitos? ¿Y cómo podemos crear un lugar de trabajo a la altura de los mejores del mundo para nuestros empleados?



**MARTIN IDBRANT**  
EDAD: 48  
VIVE EN: Estocolmo  
CARGO: CEO

# La historia de Aritco

# AZCENSORES DE PLATAFORMA DESDE 1995

En 1995, cuatro jóvenes emprendedores decidieron llevar a cabo un plan sencillo y brillante para mejorar la movilidad de las personas en todo el mundo.

Petter, Klas, Roine y Claes fundaron Aritco en una sala de estar en la localidad de Kungsängen situada en las afueras de Estocolmo en 1995. Todos ellos tenían amplia experiencia en el sector de ascensores y estaban de acuerdo en la necesidad de crear un producto novedoso. Esto es, un ascensor que fuese más fácil de instalar y manejar, y bastante menos costoso que los ascensores que estaban en el mercado en aquel entonces. Todos los integrantes de aquel cuarteto son ingenieros, construyeron a mano su primer ascensor y lo denominaron Aritco 7000.

Aquel producto tuvo un éxito inmediato. Estos fundadores tuvieron la visión de mejorar la movilidad en todas partes con ascensores de plataforma compactos e inteligentes, y esa visión se había hecho realidad. Así situaron a Aritco como un importante fabricante con el que había que contar en el mercado sueco. Aritco fue adquirida por otros empresarios en 2005, lo que puso en marcha su expansión global y el desarrollo de nuevos modelos. Durante los años 2010 crearon una red global de servicios, incluidas instalaciones, reparaciones y ventas. La empresa profundizó su enfoque en el diseño y el confort, un esfuerzo que culminó en el ascensor Aritco HomeLift, que alcanzó un gran éxito mundial tras su lanzamiento en 2016. Cuando Aritco fue adquirida por la empresa de inversión Latour a mediados de 2016, la experiencia de Latour en el desarrollo de empresas como ASSA Abloy y Securitas demostró ser un gran aporte al futuro de Aritco.

Hasta la fecha, los ascensores de Aritco se han instalado en más de 35.000 hogares, oficinas y edificios públicos en todo el mundo. Los ascensores se siguen fabricando en las afueras de Estocolmo, pero la fábrica ha cambiado varias veces su ubicación debido al incremento del volumen de producción. Y es más fuerte que nunca nuestra motivación para crear oportunidades para que más personas puedan disponer de mayor movilidad a través de ascensores de plataforma.

## 1995

Fundación de Aritco. Lanzamiento del primer ascensor de la empresa: el modelo Aritco 7000.

## 2005

Se lanza al mercado el segundo ascensor para el hogar de Aritco, el modelo Aritco 6000.

## 2014

Aritco organiza una red mundial de partners para instalar y dar servicio técnico a sus ascensores en todos los mercados.

## 2016

Se lanza a escala mundial el ascensor Aritco HomeLift, diseñado por Alexander Lervik. La empresa de inversiones Latour adquiere Aritco.

## 2020

Lanzamiento mundial de las series de ascensores Aritco HomeLift Access y Aritco PublicLift Access, diseñados por Alexander Lervik, y el ascensor de cabina Aritco PublicLift\*.

## 2000

Lanzamiento del primer ascensor para el hogar: el Aritco 4000.

## 2013

Lanzamiento del primer ascensor de cabina de Aritco: el Aritco 9000.

## 2015

Aritco abre una sala de exposición en Metzingen, Alemania, a la que siguieron más de 100 otras salas en todo el mundo.

## 2018

Aritco traslada su sede y su fábrica a nuevas instalaciones dotadas de las más avanzadas tecnologías en Järfälla.

## 2021

Aritco está dando otro paso histórico al ser el primero en el mercado con una garantía de cinco años en todos sus modelos de ascensores.



2020: Aritco HomeLift Access con paredes de diseño DesignWall Sheets como opción.

## Historias de clientes

# MI ASCENSOR Y YO

Algunos clientes de Aritco quieren asegurarse de que sus hogares estén bien equipados para afrontar los cambios que pueda deparar el futuro. Otros aspiran a mejorar su calidad de vida diaria o permitir que todos los miembros de su familia tengan acceso a todas las plantas de su casa. Le invitamos a conocer a algunos de nuestros clientes y sus ascensores.

### Modelo de ascensor:

Aritco HomeLift

### Propietario/a:

Marianne Roscoe-Hudson

### Instalado en:

Dorset, Reino Unido

### ¿Por qué quería tener un ascensor?

Decidimos construir una casa nueva con la sala de estar principal en la primera planta, ya que tenemos unas vistas impresionantes del puerto de Poole y de los acantilados Purbeck en Dorset. Como esta es nuestra "casa para siempre", necesitábamos asegurarnos de no tener que mudarnos al piso de

abajo o incluso vender e irnos a otro sitio, cuando ya no podamos usar las escaleras.

### ¿Cómo eligieron entre los diferentes modelos de ascensor?

Sólo uno de los modelos era adecuado, el S15, que es el más grande. Tenemos amigos que están en sillas de ruedas y quisimos estar seguros de que podrían visitarnos. Además, ya tenemos más de sesenta y setenta años. ¿Quién sabe si en el futuro deberemos usar sillas de ruedas y cuándo tendremos que hacerlo?

### ¿Qué fue lo que más les ha sor-

### prendido del ascensor?

Lo rápido que nos acostumbramos a contar con un aparato tan estupendo. Ahora nos parece algo normal, ¡pero hay que ver cómo sorprende una y otra vez a quienes nos visitan!

### ¿Qué es lo que les da mayor satisfacción con él?

El ascensor es silencioso y fiable. Es fácil de usar. No escuchas el funcionamiento del ascensor, si no lo estás usando tú mismo. ¡Sólo las luces al encenderse te indican que el ascensor está en movimiento!



“Todo lo que hizo falta para instalar el ascensor fue hacer un hueco en el techo. Esa fue la solución ideal.”

### Modelo de ascensor:

Aritco 7000

### Propietario/a:

Andreh Gharhah

Instalado en: Jericó, Palestina.

### ¿Por qué necesitaba un ascensor?

Necesitaba un ascensor para que los clientes pudiesen visitar otras plantas. Antes de contar con esta unidad, no podíamos dar acceso a la planta alta a nuestros clientes en sillas de ruedas. ¿Cómo se enteraron de los ascensores Aritco? En Facebook, vi un anuncio de la empresa Smou Elevators & Escalators Co.

### ¿Por qué eligió la marca Aritco?

Este edificio ya estaba construido y no había sido diseñado para instalar un ascensor. La única opción consistía en construir un foso externo para el ascensor, pero no había un lugar idóneo para hacerlo. Instalar un ascensor que sólo requiriese un hueco en el techo fue la solución ideal.

### ¿Cómo eligieron entre los diferentes modelos de ascensor?

El que más me gustaba era el modelo AHL, pero el Aritco 7000 estaba más acorde con mi presupuesto y yo necesitaba una unidad que el público pudiese usar.

### ¿Cómo personalizó su ascensor?

El representante de Smou visitó nuestro negocio y discutimos diversas opciones. Las fotos que tenía Smou y las que se incluyen en las páginas web de Aritco resultaron muy útiles para observar las diferentes opciones. Fue fácil entender el catálogo y las hojas de datos técnicos y el representante conocía muy bien la unidad y respondió mis preguntas.

### ¿Qué problemas diarios le resuelve el ascensor?

El ascensor nos facilita las cosas, puesto que tenemos que desplazarnos mucho de una planta a otra. También me ayuda a aumentar mi facturación porque la gente mayor y las personas en sillas de ruedas pueden acceder a otras plantas.

### ¿Cuál es la característica más satisfactoria para usted?

Me entusiasmó la idea de que no necesitásemos un hoyo, como ocurre con los ascensores convencionales. El ascensor tiene ya su foso, así que nos ahorramos el trabajo de construir uno localmente. Tampoco requiere una unidad mecánica en la parte superior. Además, tiene un aspecto genial y combina bien con mi establecimiento. Para su instalación hace falta una preparación mínima.

### ¿Le recomendaría Aritco a otras personas?

Claro que sí. No hay muchos ascensores que puedan competir con los de Aritco, si se dispone de un espacio limitado y se desea añadir un ascensor a un edificio ya existente que no fue diseñado para instalarle un ascensor.

### ¿Qué fue lo que más les ha sorprendido del ascensor?

El aspecto de la unidad y la forma como combina magníficamente con todas las plantas.



“Gracias al sistema de accionamiento tornillo-tuerca, el ascensor es seguro. No puede caerse en ninguna situación de emergencia.

**Modelo de ascensor:**

Aritco HomeLift

**Propietario/a:** Sr. Quian

**Instalado en:** Yanzhou, China

**¿Por qué eligió el modelo Aritco HomeLift?**

Este ascensor puede instalarse en medio de escaleras. Allí hay espacio suficiente para instalar perfectamente el modelo AHL S15. Aparte de eso, considero que el ascensor Aritco HomeLift es más bello que otros modelos.

**¿Por qué necesitaba un ascensor?**

Nuestra casa tiene cuatro plantas y una altura total de 15 metros. Mis padres viven con nosotros. Y tenemos dos hijos. Necesitamos un ascensor para ofrecerles una vida más cómoda.

**¿Por qué elegir un ascensor de Aritco?**

Comparamos muchas marcas de ascensor diferentes, tanto las nacionales como las importadas. Lo que más me preocupaba era la seguridad. Leí acerca del sistema de accionamiento tor-

nillo-tuerca y sobre cómo el ascensor no puede caerse en ninguna situación de emergencia. Por esa razón elegí el ascensor de Aritco.

**¿Cómo personalizó su ascensor?**

Seleccioné el color Traffic white para el ascensor y el suelo Bolon Sisal Plain Sand. Me encanta esta combinación porque el ascensor luce un diseño de líneas limpias. Escogí cristal transparente para las paredes del ascensor, pues esto genera la sensación de mayor amplitud en mi casa.



**Modelo de ascensor:**

Aritco 4000

**Propietario/a:** Sr. Sabah Al Fadhil

**Instalado en:** Muscat, en el Sultanato de Omán

**¿Qué problemas diarios le resuelve el ascensor?**

Mi gimnasio y mi oficina están en la segunda planta. El ascensor brinda un fácil acceso a ellos. También mis padres necesitan un ascensor, ya que por su edad ya no pueden subir escaleras.

**¿Qué fue lo que más le ha sorprendido del ascensor?**

Que el ascensor pueda instalarse directamente sobre el suelo y en un espacio compacto como el que tenemos en nuestra casa.

**¿Cómo seleccionó su modelo?**

Yo ya había visto este ascensor en una de las casas de nuestros parientes y siempre pensé en lo bonito que lucía y la facilidad con que se usaba. Personalicé mi ascensor con cristales fijos en ambos lados y conseguí así una sensación de vista panorámica en el ascensor.



“El dormitorio y la oficina están en la primera planta, con el ascensor consigo acceder a ellos fácilmente.

**Modelo de ascensor:** Aritco 6000

**Propietario/a:** Sr. Habib

**Instalado en:** Muscat, en el Sultanato de Omán

**¿Por qué escogió un ascensor de Aritco?**

No teníamos previsto instalar un ascensor, pero cuando descubrimos que un ascensor de Aritco se puede instalar directamente sobre el suelo, nos dimos cuenta de que teníamos suficiente espacio en la casa.

**¿Como eligieron entre los diferentes modelos de ascensor?**

El Aritco 6000 es muy fácil de usar.

**¿Cómo personalizó su ascensor?**

Escogimos un cristal fijo en la parte posterior del ascensor, de modo que la luz pudiese brillar por todo nuestro hogar. Además, como hay un parque detrás de la casa, con el ascensor podemos disfrutar de una bonita vista hacia el parque.

**¿Qué problemas diarios le resuelve el ascensor?**

Mi dormitorio y mi oficina están en la primera planta; gracias al ascensor consigo acceder a ellos fácilmente.

**¿Cuál es la característica más satisfactoria para usted?**

Poder tener un ascensor en mi casa que luce estupendo y nos facilita el acceso a todas las plantas.



# Estilos de vida futuros UN PASO MÁS ALLÁ EN URBANIZACIÓN

La rápida transformación digital ha creado necesidades y requisitos en cuanto a la forma como queremos vivir. David Schill de Aritco reflexiona sobre el futuro.

El año pasado, hemos estado más tiempo que nunca en nuestros hogares. Lo que solía ser un lugar de residencia se ha convertido también en nuestro lugar de trabajo, e incluso un lugar para actividades de ocio. A menudo, el surgimiento de nuevas necesidades ha llevado a la gente a buscar viviendas más espaciaosas. En 2020, varias grandes ciudades europeas informaron de que, por primera vez, el precio por metro cuadrado era más elevado para las viviendas grandes que para las pequeñas.

La fiebre por las casas urbanas también ha hecho que el coste de vivir bajo un techo propio se dispare considerablemente. "La tendencia a dejar la ciudad para vivir en el campo también ha crecido con fuerza", afirma David Schill, Marketing Director de Aritco. "Debido a la pandemia, las personas que habían optado por vivir en apartamentos más pequeños y eficientes en la ciudad, y que utilizaban la propia ciudad como su sala de estar, han perdido el acceso a la cultura, a los servicios, a los lugares de reunión y, en muchos casos, a sus lugares de trabajo. Al mismo tiempo, han descubierto que hay mucha libertad en la naturaleza y las zonas verdes".

La tendencia a abandonar las ciudades para irse a vivir al campo creará un modo absolutamente novedoso de vivir en zonas rurales. "Probablemente se formarán agrupaciones de viviendas en las que habitarán personas de distintas generaciones", señala David. "En esas agrupaciones de viviendas, se vive con una clara conciencia de los recursos y una evidente conexión a una economía compartida en cuanto a coches, cultura y máquinas. Los estilos de vida urbanos simplemente se han trasladado al campo".

**No obstante, ¿acaso las ciudades y las áreas urbanas no seguirán siendo el principal ámbito de vida?**

"Por supuesto, la mayoría de las personas seguirán viviendo en las ciudades. En primer lugar, en el campo las tierras son limitadas y costosas. Por ello, no es posible que todos puedan tener un terreno propio. Por otra parte, la proximidad a la cultura, los servicios, las experiencias, la infraestructura y los lugares de trabajo seguirán siendo ventajas permanentes de la ciudad y las áreas urbanas. Y si todo el mundo comienza a usar el coche para desplazarse a la ciudad, será realmente una situación en la que todos saldremos perdiendo", asegura David.

"Pero la ciudad se vivirá de manera novedosa. Ya estamos observando la gran importancia que han adquirido los parques urbanos y las áreas verdes de las ciudades. Sin embargo, esas áreas no tienen que estar necesariamente a ras del suelo. Por esta razón, las nuevas áreas residenciales deberán crear un número aún mayor de oasis verdes, es decir, jardines comunales para el cultivo y el ocio, por ejemplo. Con la diferencia de que ahora estarán situados en terrazas o techos compartidos".

**¿Cómo satisfacer las nuevas necesidades de áreas de trabajo más extensas, por ejemplo, que tiene la gente?**

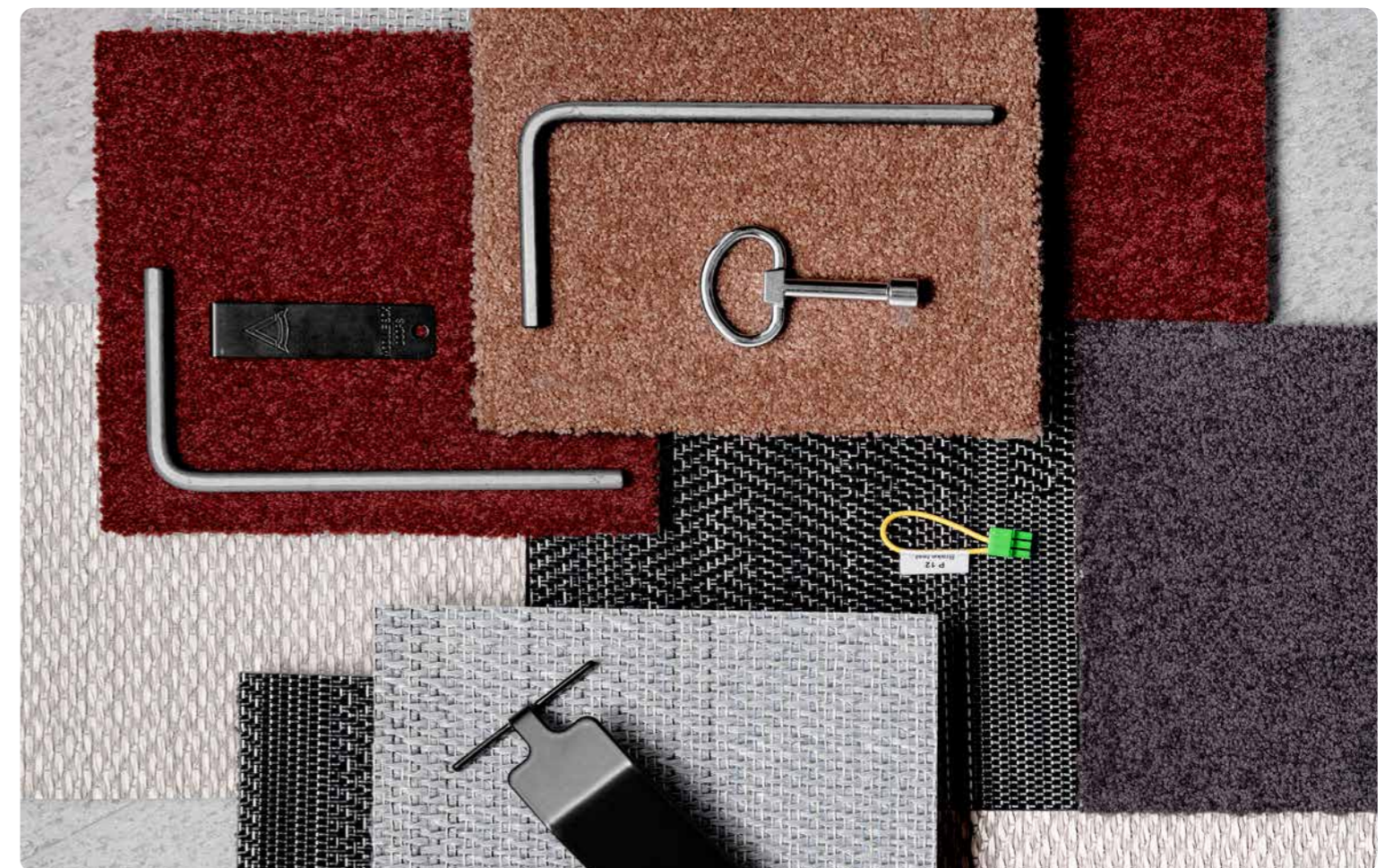
"Será necesario que nos pongamos en marcha y compartamos zonas de interacción social, de cultivo e incluso de trabajo", sostiene David. "Quizá se cree un espacio de trabajo común para las personas que viven en la misma vivienda multifamiliar, o quizá la cafetería local ofrezca espacios de trabajo.

Los arquitectos serán los protagonistas estrella en esta evolución", continúa David. "Tanto en el campo como en la ciudad, varias generaciones de personas tendrán que vivir juntas y, por lo tanto, compartir recursos. La urbanización no se detendrá, ni tampoco la conciencia de que el mundo es frágil en cuanto a las pandemias o el cambio climático, entre otras amenazas. Por estas razones, todos debemos ser capaces de adaptarnos a un futuro en el que viviremos de forma más flexible y, sobre todo, compartiremos nuestros recursos, porque es preciso evitar que vivir de forma sostenible sea sólo para las pocas personas que puedan permitírselo".



# SEGURIDAD EN CADA DETALLE

Todos nuestros ascensores para el hogar están equipados con nuestros sistemas SmartSafety, con características de seguridad que responden a la mayoría de las situaciones de riesgo que pueden producirse en un hogar y previenen accidentes.



#### 1. Bloqueo del panel de control

Es posible bloquear el panel de control para impedir el uso del ascensor.

#### 2. Llamada de emergencia

Si ocurre algún accidente, se puede efectuar una llamada de emergencia directamente desde el ascensor con el botón de alarma que está conectado a un número telefónico preprogramado.

#### 3. Mecanismo a prueba de caídas

El mecanismo de Aritco para subir y bajar con el ascensor es un sistema de accionamiento tornillo-tuerca fiable y de eficacia comprobada. Esto significa que el ascensor no se desplomará si ocurriese algún fallo. Otra ventaja de este sistema de acciona-

miento consiste en permitir que el ascensor se desplace suave y silenciosamente con un arranque y una parada igual de suaves.

#### 4. Funcionamiento a batería

Si ocurre un fallo en el suministro eléctrico mientras se está usando el ascensor y este queda detenido entre dos plantas, su ascensor seguirá funcionando gracias a sus baterías. Mediante esas baterías, el ascensor se desplazará inmediatamente a la planta más cercana. Las baterías también cumplen la función de impedir que el ascensor se desplome si se desconecta o falla el suministro eléctrico.

#### 5. Puertas inteligentes

En una familia con niños, un hogar debe ser un lugar seguro para jugar. Esta regla también se aplica al ascensor. El Aritco HomeLift está equipado con puertas inteligentes que detectan si algo se interpone a su paso al cerrarse. En ese caso, las puertas se abren automáticamente. En los modelos Aritco HomeLift Access y Aritco 4000, las puertas también pueden bloquearse, en caso necesario.

#### 6. Cumple todos los requisitos

Estos ascensores cumplen con los requisitos de seguridad más rigurosos de Europa. Asimismo, cuentan con la certificación CE, lo que significa que son productos seguros según las normas de la UE.

# Desarrollamos el futuro

# EL DÚO DINÁMICO

# PARA PRODUCTYS

## ¿Qué factores condicionan el desarrollo de los ascensores de Aritco?

Petra Lind (PL), Product Manager de Aritco: La experiencia de marca que nos proponemos crear, las tendencias futuras que atisbamos en el horizonte y la comprensión de las necesidades de los clientes. La combinación de estos tres factores hace que nuestros productos destaquen entre los demás y al mismo tiempo sean relevantes para los propietarios.

Daniel Westin (DW), Product Manager Services de Aritco: A la hora de realizar inversiones estratégicas, tenemos áreas centrales de importancia clave en las que aspiramos a ser los líderes del sector. Estas áreas centrales nos sirven de guía y nos ayudan a establecer prioridades. Por ejemplo, la seguridad es una de nuestras áreas centrales. Para poder ser los líderes del sector en el ámbito de la seguridad, tenemos que observar constantemente el mercado para comprender las tendencias subyacentes que podrían cambiar los comportamientos y perspectivas de los usuarios. Es preciso explorar nuevas ofertas y tecnologías que nos permitan desarrollar servicios y productos que nos lleven a ser líderes del sector a largo plazo en nuestras áreas centrales de importancia clave.

## ¿Tiene algún ejemplo de cómo el desarrollo de sus productos se ve afectado por el mundo exterior?

PL: El reciclaje del plástico es un tema importante en todo el mundo, y actualmente estamos estudiando si podemos utilizar el plástico reciclado de las botellas de PET en nuestros ascensores. Debido a la pandemia, también hemos acelerado el desarrollo de un panel de control que neutraliza las bacterias y los virus mediante luz ultravioleta de tipo C.

## ¿Dónde consigue sus ideas para estos desarrollos?

PL: De diversos tipos de industrias. A veces estas ideas provienen de la industria del automóvil, como ocurre cuando en esa industria se empieza a utilizar un nuevo material sostenible. En otras ocasiones, las ideas se originan en el sector de ascensores, cuando una empresa supera innovadoramente los límites, por ejemplo, ofreciendo iluminación de terapia de luz en sus ascensores. O cuando una empresa tecnológica introduce una nueva tecnología que, según nuestras investigaciones, podría beneficiar a nuestros clientes, como el control por voz.

## De todos los proyectos que tiene en su tablero de dibujo actualmente, ¿cuál es el más apasionante?

DW: Los servicios que podremos ofrecer a nuestros clientes y partners cuando todos los ascensores de Aritco tengan conectividad. La tecnología puede abrir un negocio completamente nuevo para nosotros y nuestros partners. Podremos ofrecer servicios y funciones digitales que serán totalmente novedosos para

nuestro sector y permitirán a Aritco diferenciar nuestra oferta en el mercado.

## ¿Con qué rapidez pueden desarrollar productos?

PL: Lleva tiempo crear un ascensor enteramente nuevo como el Aritco HomeLift. Pero en estrecha colaboración con otros departamentos que trabajan directamente con los clientes, la tecnología, la producción y la sostenibilidad de los ascensores son el objeto de un desarrollo de productos casi diario. Nos esforzamos por ser líderes en tecnología e innovación de ascensores. Con ese fin en mente, es importante que nuestros servicios y desarrollo de productos sean siempre relevantes para nuestros usuarios, propietarios y partners. Las nuevas posibilidades del Internet de las Cosas son infinitas y podrían desarrollarse fácilmente sólo por el placer que depara la ingeniería, y no porque los clientes necesiten determinadas funciones.

## ¿Qué hace falta para que ustedes sigan siendo líderes en



Petra Lind, Product Manager, y Daniel Westin, Product Manager Services.

## ascensores de plataforma?

PL: Que sigamos desarrollando nuestros productos y servicios en estrecha colaboración con nuestros clientes y partners, y que podamos crear continuamente fuentes de valor para todas las partes interesadas a lo largo de toda la

cadena. ¡No somos los únicos que podemos transportar personas en ascensores! Por lo tanto, es importante que la gente comprenda cómo podemos ayudarles a mejorar su vida cotidiana y generar nuevas oportunidades para ellos en sus estilos de vida. Del mismo modo, es

esencial poder ofrecer también valores más allá de las ventajas del producto en sí mismo, como la producción y distribución sostenibles.



Petra y Daniel prueban aplicaciones de accionamientos en la sala de exposición de Estocolmo.

PETRA LIND

EDAD: 47

VIVE EN: Estocolmo

CARGO: Product Manager Lifts

DANIEL WESTIN

EDAD: 41

VIVE EN: Estocolmo

CARGO: Product Manager Services



Aritco detecta tendencias

# CHARLAS CREATIVAS

En colaboración con diseñadores y arquitectos líderes del sector, Aritco ha creado su propio foro de ideas sobre cómo viviremos en el futuro.

Aquellos que han seguido a Aritco en canales como Instagram, YouTube y LinkedIn saben que Aritco ha sido durante mucho tiempo una voz que detecta tendencias en arquitectura, diseño y urbanización. El concepto del panel Next Level Living ha sido aclamado en las principales ferias de diseño, atrayendo tanto la atención como la participación de especialistas de prestigio que han compartido sus conocimientos sobre temas y tendencias en áreas como la urbanización. Estas charlas también se han retransmitido en directo a través de los canales digitales propios de Aritco.

"Nuestras charlas han gozado de gran popularidad tanto entre los que gustan de escuchar como entre los que prefieren participar. En este momento, muchos de los temas que ya hemos tenido muy presentes durante varios años son ahora más relevantes que nunca", afirma Joakim Gustafsson, Experience Marketing Manager, que ha desarrollado los contenidos y las actividades de Aritco para las principales ferias de diseño.

## En su opinión, ¿en qué consiste el éxito de estas charlas?

En que hemos podido colaborar con renombrados arquitectos y diseñadores y líderes del sector para compartir sus conocimientos excepcionales. Además, siempre nos ha entusiasmado mantener la excelencia en nuestra producción.

## ¿Qué espera de las charlas Next Level Living?

Para nosotros, nuestros ascensores son relevantes porque crean nuevas oportunidades para que las personas saquen el máximo partido de sus hogares y disfruten de un mayor confort en sus vidas. Por ello, es importante anticipar evoluciones y mostrar lo que depara el futuro. También es fundamental seguir inspirando a nuestros clientes con las últimas ideas sobre diseño, tecnología y sostenibilidad.

**En estos tiempos, se han planteado nuevos retos y oportunidades a la hora de llegar a los clientes. Según su punto de vista, ¿cómo seguirá te-**

## niendo éxito con sus charlas?

Uno de los retos radica en superar la creciente fatiga digital. Hoy en día se necesita más para que una empresa se abra paso. Pero creo que seguiremos siendo interesantes para nuestros clientes, partners y arquitectos abordando los temas adecuados, manteniendo una alta calidad de producción, atrayendo las voces más interesantes de nuestro sector e intensificando el ritmo de producción de nuestros contenidos de vídeo.

Para poder crear más contenidos con mayor rapidez, estamos construyendo nuestro propio estudio de televisión en la sede de Järfälla. Un estudio en el que podremos producir tanto audio como vídeo nos hará muy accesibles a nuestros clientes, pero también a nuestros partners e instaladores, que podrán participar en cursos de formación y otras presentaciones de manera eficiente. Por todo ello, creo que estamos bien posicionados para los tiempos digitales que vivimos.

Siga las charlas Next Level Living de Aritco en [youtube.com/AritcoLift](https://youtube.com/AritcoLift)

*“Uno de los retos radica en superar la creciente fatiga digital. Hoy en día, una empresa debe hacer más para abrirse paso.”*



Charla de Aritco de diciembre de 2020

**JOAKIM GUSTAFSSON**  
EDAD: 53  
VIVE EN: Estocolmo  
CARGO: Experience Marketing Manager



El hogar de la familia Luciani

# EL CHALET QUE LO TIENE TODO

Robert Luciani recurrió al arquitecto Pål Ross cuando tuvo la oportunidad de construir la casa de sus sueños para su familia. "Juntos, Pål y yo hemos llenado la casa de características que la convertirán en nuestro hogar durante mucho tiempo".

Nos abrimos paso por caminos serpenteantes entre las casas de principios de siglo en Danderyd, un próspero suburbio situado al norte de Estocolmo. Cuando llegamos al lugar que nos habían descrito en las indicaciones, no encontrábamos la casa. Sólo cuando miramos hacia la cima de una colina vislumbramos una pequeña parte de una casa blanca de suaves formas. Nos adentramos en el camino de entrada recién construido y vimos la casa de tres plantas que se extiende sobre la colina y destaca frente a las mansiones centenarias cercanas. La casa

nos causa una impresión asombrosa, y cuando el sol de la tarde proyecta sobre su fachada blanca las sombras danzantes de los abedules, es fácil identificarse con el amor que la familia Luciani siente por la casa que acaban de construir.

"Encontramos el sitio hace tres años. Luego, me parece que el tiempo se aceleró. Pål Ross convenció a mi mujer, y a mí también, cuando nos dijo que la filosofía que sirve de base a su arquitectura consiste en vivir en una obra de arte".

Pero a los Luciani les interesaba más

la funcionalidad de la nueva casa que sus formas. "Cuando se erige una casa como esta hoy en día, se construye con todas las prestaciones: piscina, espaciosa sala de estar, terrazas, plazas de garaje y la última tecnología. Pero para nosotros, como familia, también era importante tener un gimnasio, un cine y una habitación para artesanía", asegura Luciani.

A través de la arquitectura de Ross, la familia consiguió una casa de piedra de formas curvas y grandes ventanas panorámicas. Salas de estar, cocina. La terraza y la piscina terminaron



construyéndose en la tercera planta.

"Nunca se me pasó por la mente que la casa debería tener un ascensor. A pesar de ser una casa del más alto nivel, un ascensor simplemente no estaba en mis planes. No obstante, Pål nos dio a conocer su idea y nos explicó por qué sus casas siempre tienen ascensores. Se trata de funcionalidad y sostenibilidad, de poder decidir por ti mismo cuándo quieres moverte, incluso si ya no tienes la energía necesaria para llevar las bolsas de la compra a la planta de arriba por las escaleras o subir las escaleras sin ayuda".

Pero Robert y su esposa aceptaron incluir un ascensor en sus planes sólo cuando vieron el diseño del ascensor Aritco HomeLift. "Me gustó mucho el modelo más pe-

queño de Aritco HomeLift y la forma como podríamos personalizarlo para que armonizara con la arquitectura. Pero cuando solicitamos la licencia de obras, el hecho de que nuestra cocina estuviera situada en la segunda planta hizo que las autoridades pensarán que debíamos tener un modelo más grande para que la casa fuese más funcional. Además, un ascensor más grande tiene una vida útil más larga porque podría permitirnos permanecer en la casa, incluso si llegásemos a necesitar un asistente para ayudarnos a entrar y salir del ascensor.

La ubicación de la casa en una colina y los grandes ventanales panorámicos permiten ver desde muy lejos el ascensor en movimiento que atraviesa la casa. De cerca, se revela la ubicación central

del ascensor, justo al lado de la hermosa escalera abierta. Desde la segunda planta, se puede seguir el recorrido del ascensor desde la entrada hasta la zona de dormitorios de la tercera planta. La familia ha elegido una iluminación azul que se enciende cuando el ascensor está en movimiento, y una cálida luz naranja, cuando está detenido.

"Usamos el ascensor más de lo que pensaba. Y nos ha resultado absolutamente indispensable cuando hemos ido de compras. Porque entonces llenamos el ascensor con las bolsas. Muy cómodo y bueno. Y cuando tenemos invitados, todo el mundo lo usa. Hasta ahora, ningún visitante se ha ido de la casa sin probar antes el ascensor, y es una sensación encantadora ver sus caras mientras suben en silencio por nuestra casa.

## VILLA LUCIANI

**Viven en la casa:** Robert y Danwei, y su hijo Dante

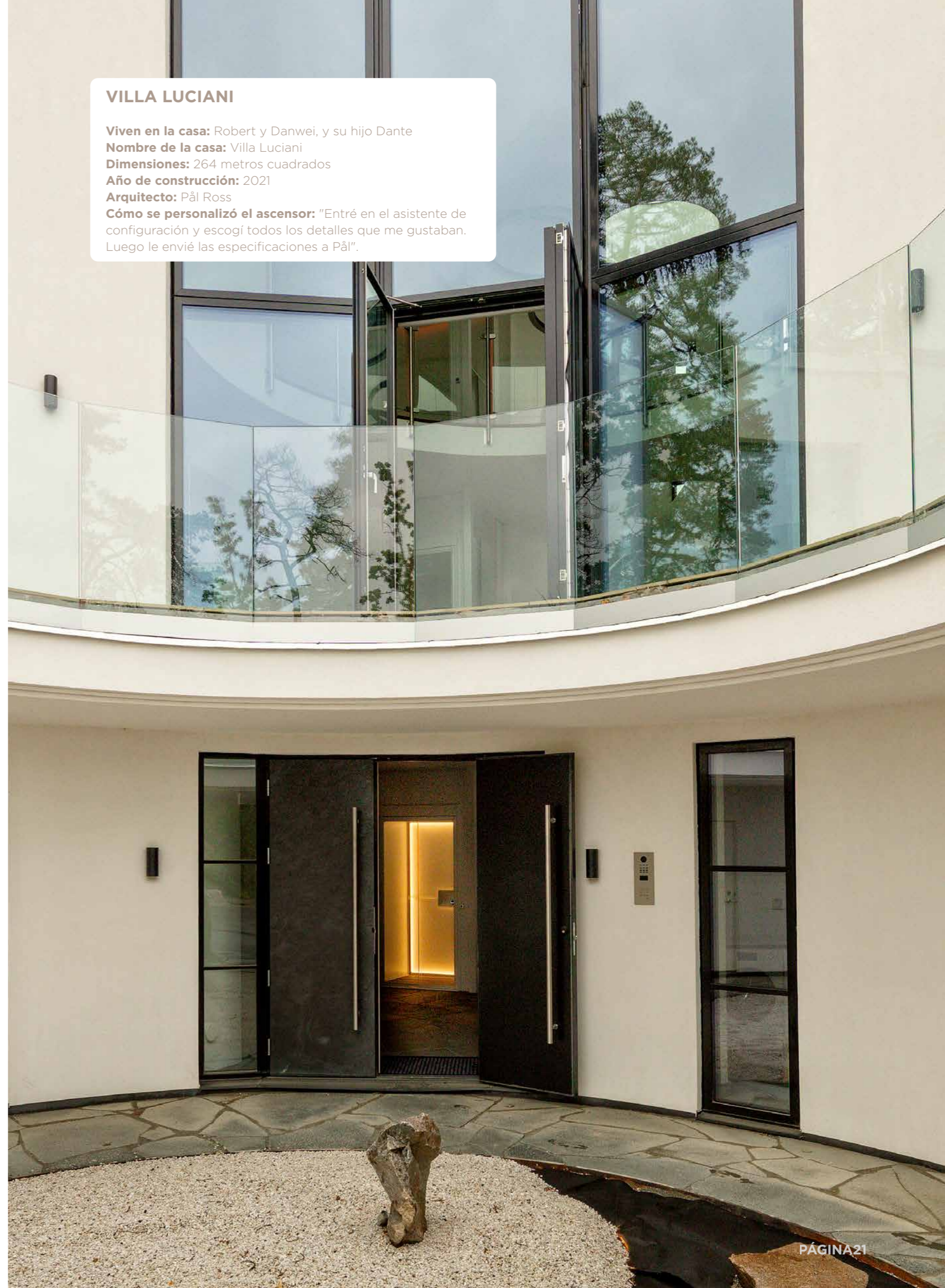
**Nombre de la casa:** Villa Luciani

**Dimensiones:** 264 metros cuadrados

**Año de construcción:** 2021

**Arquitecto:** Pål Ross

**Cómo se personalizó el ascensor:** "Entré en el asistente de configuración y escogí todos los detalles que me gustaban. Luego le envié las especificaciones a Pål".



---

Le presentamos a los transformadores

# **SOLUCIONES PARA UNA VIDA ECOLÓGICA**

El estudio de arquitectura MVRDV de Róterdam y sus planos llevan estampadas las consignas de función, relevancia y sostenibilidad. "Nuestros proyectos consisten siempre en crear una arquitectura que asuma un papel en favor del bien, del beneficio social y de una población sostenible en el tiempo", afirma Jan Knikker, socio y director de Estrategia y Desarrollo de MVRDV.



MVRDV fue fundada en Róterdam en 1993 por Winy Maas, Jacob van Rijs y Natalie de Vries. Ya en la década de los años 2010, el grupo se había dado a conocer como un estudio de arquitectura que lo dominaba todo, desde la investigación hasta las exposiciones. En la actualidad, MVRDV también tiene oficinas en Shanghái, Berlín y París.

Jan Knikker, periodista en sus comienzos profesionales, se incorporó a la empresa en 2008 y hoy trabaja en la planificación estratégica de la empresa.

### ¿Qué es lo más característico de la arquitectura de MVRDV?

Nuestros edificios siempre crean mejores condiciones tanto para la ciudad como para la gente. Para expresarlo de la forma más sencilla posible, nuestra arquitectura se caracteriza por ser llamativa, ecológica y social. Nunca aceptaremos un proyecto si no vemos que es posible alcanzar este resultado. Pero nuestros proyectos pueden ser cualquier cosa, desde una nueva parada de autobús en Ámsterdam hasta un nuevo barrio en París. Por eso, cuando decidimos aceptar un encargo, nunca nos fijamos en su envergadura. Se trata de crear estructuras relevantes.

### ¿Qué significa la relevancia en sus edificios?

Significa que la arquitectura que creamos proporciona una mejor solución para la vida de las personas y para el planeta en

el que vivimos. Por eso buscamos incesantemente proyectos y clientes que nos permitan crear estas soluciones. Si no existe esa ambición o el objetivo de un proyecto es algo distinto, no es un proyecto para nosotros.



### ¿Siempre ha tenido este enfoque de su trabajo y del mundo que le rodea?

Todos hemos crecido con la advertencia de que un día nuestros recursos se agotarán, que no habrá espacio para construir. También somos holandeses, lo que significa que no estamos mimados por la abundancia de la naturaleza que nos rodea: hemos creado la mayor parte de nuestro país de forma artificial. Esto nos ha llevado a buscar la densidad y a incorporar la naturaleza artificial a nuestra arquitectura para ofrecer una vida me-

yor a las personas. Se pueden encontrar estanques, lagos, bosques, jardines y parques en los patios o en las azoteas comunitarias. Para nosotros es importante tener una visión holística de los espacios vitales de las personas.

### ¿Qué hace falta para ser un socio creíble en materia de vivienda?

La credibilidad gira en torno a comprender cómo quiere vivir la gente, no sólo hoy, sino también mañana. Durante la infancia, necesitas espacios más grandes, como estudiante necesitas un alojamiento económico, y cuando eres mayor quieres vivir en menos espacio porque te resulta más práctico. Por eso es necesario crear casas que sean flexibles. Así se pueden satisfacer todas las necesidades vitales. Creemos que la creación de lugares de encuentro entre generaciones mejorará la sociedad. Como arquitecto, puedes contribuir a esa sociedad.

### ¿Qué ciudades lo han conseguido hoy en día?

Las principales ciudades europeas se construyeron originalmente así. Se planificaron con viviendas sencillas y otras más grandes en los mismos inmuebles, con estándares completamente diferentes en los apartamentos que daban a la calle en comparación con los que daban a un patio interior. Era bueno tener muchos parques y áreas verdes y muchos lugares de encuentro y negocios locales. A la gente le resultaba más fácil encontrarse



#### The Markthal, Róterdam 2014

A Róterdam le costó mucho conseguir que la gente quisiera vivir en el centro de la ciudad. Los turistas tampoco se sentían atraídos. El edificio Markthal se erigió como parte de un esfuerzo mayor de renovación urbana destinado a lograr que el distrito volviese a ser atractivo. Su mezcla de mercado de alimentos, restaurantes, viviendas y aparcamientos generó actividad desde la mañana hasta la noche. Cuando se terminó de construir el edificio, el número de turistas en Róterdam aumentó de 350.000 a 4,5 millones de visitantes al año. Ese edificio también despertó el deseo de los ciudadanos de Róterdam de volver a vivir y jugar en el barrio histórico. [www.markthal.nl](http://www.markthal.nl)



#### Pabellón de la Expo 2.0, Hannover, 2020

Fue la primera vez que MVRDV demostró que la naturaleza podía crearse artificialmente dentro de un edificio. Esta arquitectura es también una buena muestra de la filosofía del estudio holandés sobre cómo densificar la ciudad. El tema del edificio es "espacio creativo", y también servirá como lugar de cotrabajo. [www.mvrdv.nl](http://www.mvrdv.nl)

y vivir. Algo de esto queda en partes de nuestras grandes ciudades, y hoy los jóvenes quieren vivir este tipo de vida en la ciudad.

### ¿Cuáles son las principales tendencias en materia de vivienda en este momento?

Una gran tendencia es que la vivienda se ha vuelto muy cara porque se ha construido muy poco. Esto es algo que ocurre en casi todas partes. Entonces, la falta de viviendas ha llevado a la evolución del funcionamiento de las viviendas multifamiliares. Hoy en día, las viviendas se están construyendo con más características

que se pueden compartir. Por ejemplo, las terrazas comunitarias, las salas de fiesta y las lavanderías comunitarias vuelven a ser más habituales. Estas zonas comunes fomentan la calidad de vida.

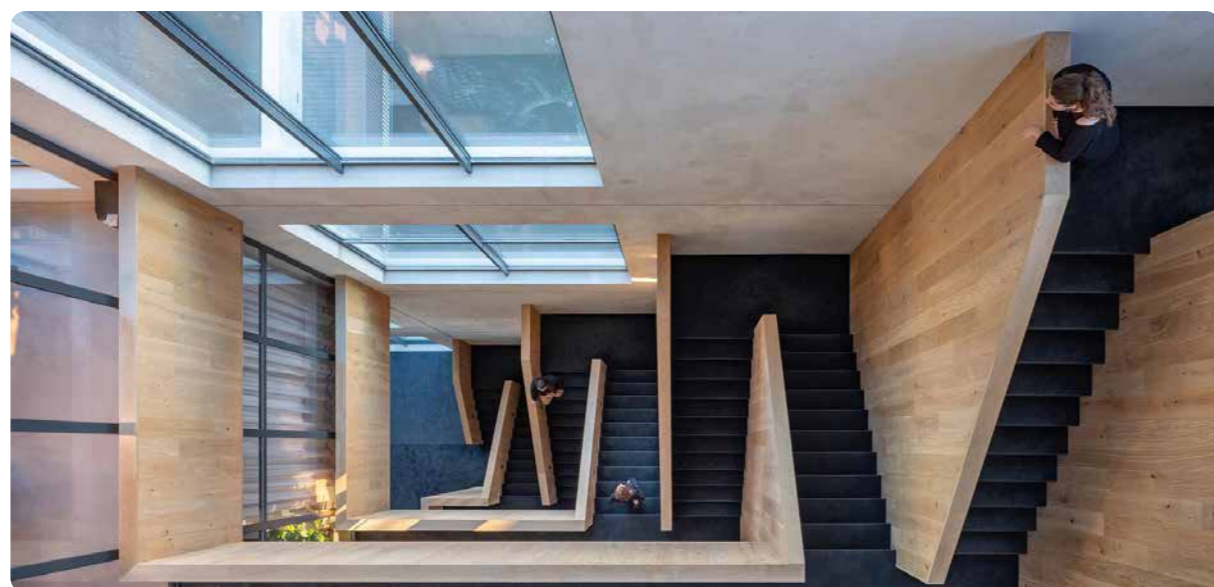
### ¿Estamos volviendo al edificio multifamiliar tradicional?

A grandes rasgos: los apartamentos son cada vez más pequeños, ahí la vida es más compacta. Las viviendas tienen que ser más pequeñas para que la gente pueda permitirse vivir en el centro de la ciudad. Los efectos de que la gente viva en menos espacio y de forma más eficiente se notan en que los ciudadanos hacen un mayor

uso de las infraestructuras, la cultura, la restauración y los espacios verdes de la ciudad.

### ¿Qué es lo que impulsa la arquitectura hoy en día?

Siempre es el mercado el que decide, y a veces la arquitectura se desmarca de esas decisiones. Cuando se necesitan apartamentos pequeños, en ocasiones se construyen demasiado grandes y son demasiado caros. En la actualidad, no podemos hacer las ciudades más grandes, así que debemos llevar los beneficios de los suburbios al centro de la ciudad. Como tener más áreas verdes y cultivos en los



**Salt, Amsterdam, 2018**

*Salt es un bloque de oficinas para empresas creativas que se construyó en el puerto de Amsterdam. Utilizando de forma sostenible y eficiente materiales y estructuras prefabricadas, MVRDV consiguió reducir el coste de la construcción por debajo de los 1.000 euros por metro cuadrado. El edificio es radical en cuanto a la reducción de costes sin concesiones. A pesar del bajo coste de la construcción, se creó un atractivo edificio de oficinas con planos de plantas flexibles, una altura de techo de 4 metros y grandes ventanas. [www.mvrdv.nl](http://www.mvrdv.nl)*

tejados y terrazas y luego bajar por un ascensor y acabar en medio de la ciudad. Hay sabiduría en el estilo de vida urbano porque se trata básicamente de compartir cosas.

**También se observa una tendencia a trasladarse de la ciudad al campo.**

Se trata de una tendencia muy positiva para las regiones que pierden población. La gente puede crear una vida mejor, y los viejos edificios cobran nueva vida. La digitalización de la sociedad es un factor importante para que esto ocurra. También se puede ver que la gente lleva al campo el deseo de compartir instalaciones. Pero si la gente que se traslada al campo empieza a recorrer largas distancias en coche para ir a su trabajo, esta sería una tendencia negativa.

**En entrevistas anteriores, ha hablado de la arquitectura a prueba de futuro. ¿Qué significa eso?**  
Básicamente, poder crear edificios que

puedan durar mucho tiempo tanto en su uso como en su expresión. No es bueno para nuestro planeta derribar edificios y levantar otros nuevos. También tenemos que construir alojamientos flexibles. No sólo para satisfacer las distintas necesidades, sino también para que las personas puedan vivir de forma que se sientan a gusto en esos alojamientos. Por lo tanto, queremos que la gente pueda influir en todo el espacio vital, que sus habitaciones sean altas, que decida dónde tener una cocina y un baño, que elija si quiere una habitación grande o muchas habitaciones pequeñas. También hay que tener en cuenta que los apartamentos de un edificio pueden funcionar también como oficinas o tiendas en el futuro.

**¿Qué cree que hace falta para crear una arquitectura que sea sostenible?**

Tenemos que crear edificios que no requieran mucha energía. En Europa, nos paseamos por espacios interiores en camiseta y subimos la calefacción para

mantenernos calientes. En los países de clima tropical, intentamos enfriar el clima interior para poder llevar un traje. Tenemos que encontrar soluciones a estos errores, y luego transformar los edificios.

**¿Qué tecnologías pueden ayudarnos?**

Hay muchas, ¡pero la energía solar tiene un gran potencial! Si podemos, por ejemplo, conseguir ventanas que produzcan energía solar, habremos resuelto gran parte del problema. Todas las casas tienen ventanas, así que sería una tecnología revolucionaria. Pero, como siempre, es importante que la función y la forma vayan juntas. Hoy en día, muchas soluciones de paneles solares afean los edificios.

**¿Qué significa para usted el término urbanismo?**

Crear juntos una ciudad en la que nos guste vivir. Si seguimos las tendencias del turismo veremos qué ciudades y barrios atraen a la gente y en qué ciudades quiere vivir la gente.

# LOS MEJORES EN SU CATEGORÍA

En Aritco, siempre nos hemos dedicado a conseguir que nuestros ascensores sean cada vez más reciclables. Somos líderes del sector en seguridad, diseño y sostenibilidad. En estas páginas, podrá saber más sobre por qué nuestros ascensores y nuestra empresa son pioneros en el sector de los ascensores de plataforma. →

# EXCELENCIA EN SALAS DE EXPOSICIÓN

En las salas de exposición de Aritco podrá conocer los ascensores, su aspecto y las sensaciones que transmiten al usarlos.



**E**n un mundo cada vez más digitalizado, las salas de exposición físicas de Aritco en todo el mundo han adquirido una importancia aún mayor. Porque cuando una marca premium está presente en un mercado global, debe ser reconocible tanto si se encuentra en Bangkok como en Estocolmo.

"Para nosotros es esencial que se reconozca nuestra marca, ya sea en nuestra propia sala de exposición o en una de las salas de exposición de nuestros partners", afirma Joakim Gustavsson, Experience Marketing Manager de Aritco.

De hecho, el trabajo en el aspecto y la expresión de los ascensores en la sala de exposición ya está en marcha y seguirá avanzando a lo largo de los próximos años. En ese trabajo se abordarán las pautas habituales en cuanto al mobiliario, la decoración y los demás detalles, todo ello para aprovechar al máxi-

mo el encuentro entre los clientes y la marca durante la visita a la sala de exposición.

"Por muy fuertes que seamos online con nuestra sala de exposición virtual o con nuestra guía LiftGuide digital, por ejemplo, queremos que los clientes tengan la oportunidad de experimentar nuestros ascensores y conocer su aspecto y las sensaciones que transmiten al usarlos", asegura Joakim. "Es muy importante mostrar cómo es el diseño en la vida real y cómo se sienten al tacto los controles y los materiales de los ascensores. Por eso también estamos invirtiendo en desarrollar la experiencia de la sala de exposición".

En la actualidad, Aritco cuenta con salas de exposición propias en siete ciudades de todo el mundo, donde los ascensores se pueden tocar y sentir, e incluso es posible subirse a ellos en los locales de más de 60 partners distribuidores.



Todas las fotografías corresponden a la sala de exposición de Aritco en Estocolmo.

# SOSTENIBLE DE PRINCIPIO A FIN

En un año, el ascensor Aritco HomeLift consume menos energía que un lavavajillas estándar. Le presentamos el ascensor diseñado para ser sostenible.

Los esfuerzos de desarrollo de Aritco dirigidos a crear un ascensor más sostenible se siguen realizando día tras día. Estos esfuerzos no sólo incluyen la producción de ascensores, sino también la selección de materiales y el transporte.

Al desarrollar el Aritco HomeLift, la sostenibilidad fue una parte fundamental del diseño, lo que hace que hoy en día sea posible reciclar hasta el 95% de los materiales del ascensor. Por supuesto, el objetivo es poder reciclar el 100% de los materiales del ascensor. Para lograrlo, está en marcha un desarrollo continuo de productos, investigaciones y pruebas de materiales nuevos y más sostenibles.

El diseño permite volver a utilizar metales como el acero y el aluminio, que pueden reciclarse una y otra vez. Otro material principal es el cristal, que también puede reciclarse muchas veces. Con otros componentes y materiales del ascensor, Aritco también aspira a encontrar proveedores y

productores situados lo más cerca posible de la fábrica de Estocolmo. De este modo, Aritco puede hacer más sostenibles los transportes de los subcontratistas a la fábrica de Järfälla, situada en las afueras de Estocolmo.

En el último año, Aritco también ha llevado a cabo varios proyectos de sostenibilidad para encontrar, considerando la protección del clima, una forma más inteligente de transportar sus ascensores a los lugares de instalación en las viviendas y establecimientos de los clientes. Uno de los proyectos consistió en transportar los ascensores Aritco HomeLift en cajas especialmente diseñadas de madera reciclable. El concepto se basa en ensamblar más partes del ascensor en el sitio del cliente. Así el transporte resulta menos voluminoso. Por ejemplo, un ascensor de tres plantas ocupa hoy el mismo espacio de transporte que solía ocupar antes un ascensor de dos plantas. El diseño de las cajas de madera también significa que el ascensor está

mejor protegido durante su transporte. Por otra parte, el tamaño de las cajas se ha adaptado, de modo que se optimiza cada contenedor enviado por Aritco. Las cajas pueden enviarse posteriormente a Aritco para su reutilización en el sistema de reciclaje que Aritco ofrece a los clientes.

La logística del transporte también es hoy más sostenible. Anteriormente, los partners de Aritco asumían esta responsabilidad al transportar los ascensores. Esto ocasionaba que varios camiones cargados con sólo uno o dos ascensores podían ser enviados al mismo mercado, dependiendo de cuántos partners hubiera en ese país o ciudad.

Hoy en día, Aritco organiza y planifica todos los transportes por sí misma, lo que significa que el transporte por camión, en particular, es más eficiente, sostenible e inteligente desde el punto de vista climático. Asimismo, también el transporte para cada país puede coordinarse con mayor eficiencia y sostenibilidad.

# INSTALACIONES SUPERFÁCILES

El secreto que permite esta instalación tan rápida es la tecnología de ascensor de plataforma, exclusiva de Aritco.

La instalación de un ascensor de plataforma de Aritco es fácil y puede realizarse prácticamente en todos los inmuebles sin necesidad de llevar a cabo trabajos preparativos importantes en el sitio de instalación. Otros ascensores requieren un mayor espacio y reformas para dar cabida a la sala de máquinas y al foso del ascensor dentro de la vivienda. Aritco resuelve estos problemas incorporando los elementos tecnológicos del ascensor en su pared posterior y utilizando un foso con soporte propio.

La construcción simple reduce el espacio necesario para instalar el ascensor en

comparación con los ascensores de otros fabricantes y, por lo tanto, el ascensor puede integrarse más fácilmente en una vivienda. El ascensor puede colocarse en cualquier espacio abierto con un impacto mínimo para la estructura de la vivienda. Se puede colocar directamente sobre el suelo con una rampa o instalarse en un hoyo de 37 mm. Se requiere una perforación entre las plantas. El ascensor debe fijarse a una pared o estructura equivalente.

La tecnología y el diseño único permiten también que los ascensores de Aritco no tengan que seguir las normas reguladoras de la Directiva sobre ascensores a las

que están sujetos otros ascensores. En su lugar, cumplen con la Directiva sobre máquinas de la CE y los requisitos legales europeos. Esto facilita la adaptación de los ascensores de Aritco a las normas de construcción locales.

Por estas razones, en general, la instalación de un ascensor de plataforma de Aritco cuesta un 70% menos que la instalación de un ascensor convencional.

\* Cálculo medio global de la diferencia de coste del producto y de la instalación entre los ascensores convencionales y los ascensores de plataforma.



# CONTRIBUIMOS A CREAR UN MUNDO MEJOR

Como Human Resources Manager de Aritco, Ellen Lagerholm está a cargo de la extensa labor de sostenibilidad social de la empresa.

Ella trabaja desde hace cinco años en Aritco. Durante este tiempo, ha participado en la continua aventura de la empresa al abrirse paso en el mundo y en la creación de su flamante sede. Pero su mayor tarea ha consistido en sacar adelante los esfuerzos de responsabilidad social corporativa (RSC) de Aritco.

"Contribuir a crear un mundo mejor es una de nuestras responsabilidades", afirma Ellen. "Como empresa, no existimos en medio de la nada. Más allá de nosotros mismos, tenemos una deuda de responsabilidad hacia los demás. También nos corresponde el deber de proteger el medio ambiente y la responsabilidad social de retribuir al mundo que nos rodea por las oportunidades de prosperidad que nos han sido dadas.

"El compromiso de Aritco siempre se ha dirigido aplicando una idea clara de que debemos ayudar donde podamos hacerlo, de que debemos preocuparnos por nuestros semejantes, por los animales y por el planeta, tanto en lo que se refiere a cómo hacemos nuestros ascensores como a la forma en que, como empresa, podemos ayudar a aquellos que no tienen las mismas oportunidades que nosotros", explica Ellen.

La trayectoria de Aritco comenzó con el sueño de construir ascensores que crearan oportunidades para todos a través de la innovación continua. Abrir oportunidades es también una de las principales razones por las que Aritco decidió apoyar el proyecto de limpieza del agua Solvatten (una palabra que significa "agua del sol" en sueco). Solvatten es un revolucionario invento sueco que purifica el agua eliminando los microorganismos patógenos que contiene mediante el calor del sol y la radiación UV natural aplicados directamente en un bidón de agua.



**El dispositivo Solvatten calienta el agua**  
*El agua caliente es más importante que nunca para el lavado a fin de protegerse de los virus. El suministro de agua caliente también significa que la gente no tiene que caminar varios kilómetros cada día para conseguir leña, una tarea que tradicionalmente han realizado mujeres de todas las edades. Estos desplazamientos suelen ser peligrosos, ya que la leña y el carbón suelen ser fuente de conflictos armados en estas zonas. Las mujeres suelen sufrir abusos al ir en busca de leña.*

"Nuestro propietario, Latour, empezó apoyando el invento Solvatten", recuerda Ellen. "Para nosotros en Aritco era una colaboración natural, ya que Solvatten mejora las condiciones de vida de muchas personas en todo el mundo. Además, Solvatten es un esfuerzo transparente de fácil seguimiento. Contribuye de forma concreta a que las personas que habitan zonas vulnerables del mundo puedan acceder a un dispositivo Solvatten y a su capacidad para purificar el agua. Cuando la pandemia llegue a su fin, volveremos a hacer realidad la siguiente oportunidad, a saber, que dos empleados puedan viajar como voluntarios y comprobar por sí mismos lo crucial que puede ser la contribución de Solvatten".

En 2020, Latour, Aritco, los partners de Aritco y los empleados de Aritco (que pueden apoyar a Solvatten directamente con deducciones tomadas de su propio salario) aportaron unos 109 purificadores Solvatten.

"Solvatten ha llenado realmente de inspiración nuestro compromiso, y hemos realizado concursos y subastas entre el personal para recaudar aún más dinero", asegura Ellen. "Es un sentimiento fantástico saber que, en los próximos siete años, nuestros 109 purificadores Solvatten generarán 4,6 millones de litros de agua limpia en Uganda y Kenia, ¡y que conseguiremos generar muchos más!"

Pero la responsabilidad social corporativa de Aritco no termina con esta iniciativa. En el municipio de Järfälla situado en las afueras de Estocolmo, Aritco es un aliado importante. Durante la pandemia, Aritco ayudó a Järfälla a través de sus operaciones en China cuando faltaban mascarillas en Suecia. Y cuando el esencial programa de prácticas para estudiantes de secundaria tuvo que ser cancelado, Aritco se asoció con el municipio de Järfälla para organizar visitas digitales para los estudiantes de secundaria de la ciudad, de modo que pudieran hacerse una mejor

idea de cómo es trabajar en una de las principales empresas de la localidad.

"Nuestra labor de sostenibilidad –el cuidado de nuestros semejantes, los animales y la naturaleza– es un componente importante de nuestra misión de convertirnos en un mejor lugar de trabajo para

nuestros empleados. También nos esmeramos arduamente con la aspiración de ser uno de los mejores lugares de trabajo de Suecia en la clasificación 'Great Place to Work' según las puntuaciones que nos otorgan nuestros propios empleados cada año", resalta Ellen. "Para lograrlo, no solo debemos actuar con base en un enfoque

holístico, sino también aportar constantemente cuidados, cariño y calidez a nuestro mundo por mucho tiempo".



**ELLEN LAGERHOLM**  
**EDAD:** 48  
**VIVE EN:** Estocolmo  
**CARGO:** Human Resources Manager

# Aritco HomeLift

El modelo Aritco HomeLift está diseñado para sacar a relucir todo el potencial de su vivienda. Más allá de sus aspectos funcionales, se muestra como un elemento de diseño espectacular gracias al cual su casa destacará entre las demás, a la vez que brindará sensaciones de lujo.



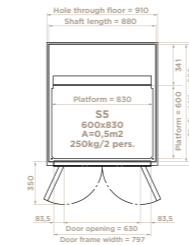
Explore las posibilidades

## Aritco HomeLift

Características clave

El modelo Aritco HomeLift viene con características de diseño de lujo como DesignWall, una pared retroiluminada con diseños artísticos selectos de destacados creadores escandinavos, y DesignLight, una iluminación de última generación que puede controlarse a través de la app SmartLift. El ascensor se maneja mediante una solución única: un mando giratorio denominado SmartControl. Este ascensor cuenta con nuestro sistema SmartSafety con funciones de seguridad que anticipan situaciones de riesgo y previenen accidentes.

Tamaños



MODELO	TAMAÑO DE LA CABINA	DIMENSIONES EXTERIORES	CARGA NOMINAL
S5	600 x 830 mm	966 x 880 mm	250 kg / 2 personas
S8	1000 x 830 mm	1366 x 880 mm	250 kg / 3 personas
S9	1100 x 830 mm	1466 x 880 mm	250 kg / 3 personas
S12	1000 x 1200 mm	1366 x 1250 mm	400 kg / 5 personas
S15	1100 x 1400 mm	1466 x 1450 mm	400 kg / 5 personas

DesignWall



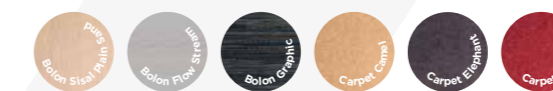
Color de los ascensores



Cristal



Suelo



Uso previsto

Instalaciones en viviendas privadas  
Entornos de instalación en interiores

Conformidad técnica

Directiva europea sobre máquinas 2006/42/CE  
Norma europea EN 81-41

Sistema de accionamiento

Sistema tornillo-tuerca patentado

Velocidad nominal

Velocidad máxima: 0,15 m/s en Europa  
Velocidad máxima: 0,30 m/s fuera de Europa

Descenso de emergencia

Alimentación por batería

Altura de recorrido

250 - 15.000 mm

Altura superior Altura mínima: 2225 mm a 4000 mm

Número de plantas

2 a 6 plantas

Instalación

Instalación con foso de 37mm  
Instalado directamente sobre el suelo con una rampa

Funcionamiento

Hold-to-run. Pulsación mantenida  
Funcionamiento con una sola pulsación (one-touch) para instalaciones fuera de Europa

Alimentación eléctrica

230 V monofásica  
400 V trifásica

Garantía

El modelo Aritco HomeLift tiene una garantía de 5 años.  
El conjunto del sistema tornillo-tuerca tiene una garantía de 10 años



# Aritco HomeLift Access

El práctico e inteligente Aritco HomeLift Access convierte a su hogar en un espacio más accesible para usted, su familia y sus amigos. Está disponible en tamaños para todas las necesidades, con la opción de personalizarlo con detalles como paredes de cristal, una gama de colores y diversos materiales.

Explore las posibilidades

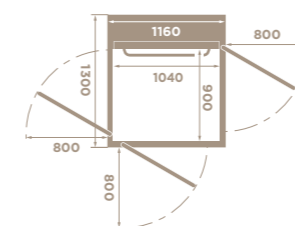
## Aritco HomeLift Access

Modelo alternativo  
Versión para exteriores

### Características clave

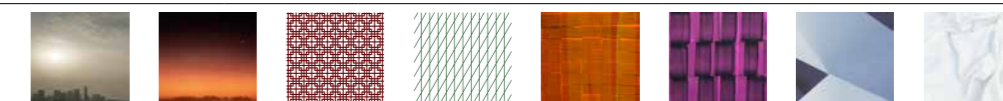
Aritco HomeLift Access brinda muchas opciones de personalización. En efecto, usted puede personalizar su ascensor escogiendo de entre más de 200 colores diferentes, dos tipos diferentes de cristal y ocho suelos distintos. El ascensor es muy práctico e inteligente e incrementa la accesibilidad de su hogar para todos. Puede adquirirse en diferentes tamaños. Los modelos más amplios tienen espacio para un cochecito o una silla de ruedas. Este ascensor cuenta con nuestro sistema SmartSafety con funciones de seguridad que anticipan situaciones de riesgo y previenen accidentes.

### Tamaños



MODELO	TAMAÑO DE LA CABINA	DIMENSIONES EXTERIORES	CARGA NOMINAL
1	900 x 1040 mm	1300 x 1160 mm	250 kg / 2 personas
2	900 x 1280 mm	1300 x 1400 mm	410 kg / 5 personas
3	900 x 1480 mm	1300 x 1600 mm	410 kg / 5 personas
4	1000 x 1280 mm	1400 x 1400 mm	410 kg / 5 personas
5	1000 x 1480 mm	1400 x 1600 mm	410 kg / 5 personas
6	1100 x 1480 mm	1500 x 1600 mm	410 kg / 5 personas
7	1000 x 1980 mm	1400 x 2100 mm	500 kg / 6 personas
8	1100 x 1580 mm	1500 x 1700 mm	500 kg / 6 personas

### DesignWall



### Color de los ascensores

Puede pintarse en cualquier color incluido en la carta clásica K7 de RAL (con la excepción de colores perlados y fluorescentes)



### Cristal

ESTÁNDAR  
Cristal transparente



OPCIONAL  
Cristal tintado



### Suelo



### Uso previsto

Instalación en viviendas privadas  
Entornos de instalación en espacios interiores y exteriores

### Conformidad técnica

Directiva europea sobre máquinas 2006/42/CE  
Norma europea EN 81-41

### Sistema de accionamiento

Sistema tornillo-tuerca patentado

### Velocidad nominal

Máx. 0,15m/s en Europa  
Máx. 0,25m/s fuera de Europa

### Descenso de emergencia

Alimentación por batería

### Altura de recorrido

250 - 13.000 mm

### Altura superior

Min. 2240 mm

### Número de plantas

2 a 6 plantas

### Instalación

Instalación con foso de 50mm  
Instalado directamente sobre el suelo con una rampa de 50 mm

### Funcionamiento

Hold-to-run. Pulsación mantenida  
Funcionamiento con una sola pulsación (one-touch) para instalaciones fuera de Europa

### Alimentación eléctrica

230 V monofásica  
400 V trifásica

### Garantía

El modelo Aritco HomeLift tiene una garantía de 5 años.  
El conjunto del sistema tornillo-tuerca tiene una garantía de 10 años



### Modelo alternativo

El Aritco HomeLift Access en su versión para EXTERIORES está diseñado para su uso al aire libre. Para evitar la corrosión, todos los ascensores de exterior vienen con guías con clase C5 de resistencia a la corrosión.

Encontrará más información en [aritco.com](http://aritco.com)

# Aritco HomeLift Compact

Nuestro ascensor más eficiente en términos de espacio, el Aritco HomeLift Compact, abre un mundo de posibilidades en hogares con limitaciones de espacio. Con un diseño moderno, opciones personalizables y conectividad, este ascensor para el hogar ofrece la posibilidad de pensar a lo grande requiriendo el mínimo espacio.

## Descubre las posibilidades Aritco HomeLift Compact



### Características clave

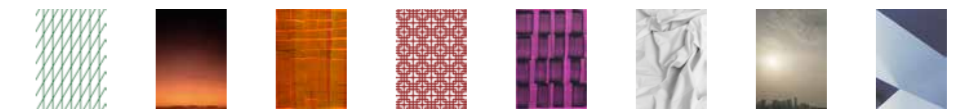
El ascensor te permite infinidad de opciones de personalización. Puedes elegir entre más de 200 colores diferentes para la estructura, 2 tipos de cristal, 8 suelos y los diferentes diseños de nuestro exclusivo DesignWall. El ascensor también está conectado digitalmente a través de nuestra aplicación SmartLift. Podrás obtener información valiosa sobre el estado del ascensor y cuándo necesita mantenimiento. El ascensor cuenta con nuestro sistema de seguridad SmartSafety, con funciones de seguridad para hacer frente a todas las situaciones que se pueden producir en un hogar y prevenir accidentes.

### Tamaños



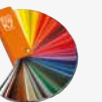
MODELO	TAMAÑO DE LA CABINA	DIMENSIONES EXTERIORES	CARGA NOMINAL
1	580 x 805 mm	840 x 880 mm	250 kg / 2 personas
2	880 x 805 mm	1140 x 880 mm	250 kg / 2 personas
3	1080 x 805 mm	1340 x 930 mm	250 kg / 2 personas

### DesignWall



### Color del ascensor

Disponible en tres colores estándar: blanco tráfico (RAL9016), negro intenso (RAL 9005) y gris antracita (RAL7016). Se puede pintar en cualquier color RAL de la carta clásica K7 de RAL (excepto colores perlados y fluorescentes)



### Cristal

ESTÁNDAR Transparente  OPCIONAL Tintado

### Suelo



### Uso previsto

Ascensor unifamiliar diseñado para el transporte de personas en edificios donde se conoce a los usuarios. Entorno de instalación en interior (no intemperie)

### Conformidad técnica

Directiva europea de máquinas 2006/42/CE  
Norma europea EN 81-41

### Sistema de accionamiento

Sistema tornillo-tuerca patentado

### Velocidad nominal

Máxima 0,15 m/s

### Descenso de emergencia

Alimentación por batería

### Altura de recorrido

1 600 - 15 000 mm

### Altura planta superior

Siempre 2248mm (huida requerida +50mm)

### Número de plantas

2 a 6 plantas (con un máximo de 6 puertas)

### Instalación

Instalación con foso de 50mm por debajo del nivel del suelo  
Instalación sin foso, directamente sobre el suelo existente. Rampa de 50mm suministrada

### Funcionamiento

Pulsación mantenida en interior del ascensor plataforma. Funcionamiento con una sola pulsación (pulsar y soltar) para instalaciones fuera de Europa

### Alimentación eléctrica

230 V monofásica

### Garantía

El modelo Aritco HomeLift Compact tiene una garantía de 5 años.  
El conjunto del sistema tornillo-tuerca tiene una garantía de 10 años



# ELEVE SU CASA A UN MAYOR NIVEL DE CALIDAD



Encuentre a su distribuidor más cercano en [www.aritco.com](http://www.aritco.com)  
Prensa y redes sociales @aritco



*Aritco HomeLift Access con  
DesignWall: Sheets*