

sonitron.net



421
2017

Revista profesional de electrodomésticos,
electrónica de consumo y nuevas tecnologías

sonitron

Personalización
de productos en el
punto de venta

Especial
Bazar Navidad

Los retos de la
Bomba de Calor

AEG

EL 25% DE LA HUELLA
DE CARBONO DE LA ROPA ES
PRODUCTO DE NUESTRA
MANERA DE CUIDARLA

¿Sabías que los hábitos de
cuidado de la ropa actuales están
obsoletos?

Care Label Project rompe con los
antiguos hábitos de lavado y
secado de la ropa con una gama
de productos que consigue
resultados excelentes mientras
cuida el medioambiente.

Rompe con las etiquetas. Únete
en www.carelabelproject.com



NO LAVAR
DE MÁS



Hisense
PATROCINADOR OFICIAL



Las
mejores
TV
te regalan hasta
12 meses
del mejor
fútbol



Más información en www.hisense.es/promobein

*Válido para los modelos 70NU9700, 65NU8700, 55NU8700, 65N5750, 55N5700, 49N5700, 75N6800, 65N6800, 55N6800, 65N5300, 55N5300, 50N5300, 43N5300. Consulta nuestras bases legales



El valor de la proximidad



En la sociedad actual, dominada por los avances tecnológicos, donde es posible comunicarse en tiempo real con personas en la otra punta del planeta y comprar cualquier producto (ya incluso los coches) sin salir de casa, hay un aspecto que valoriza al comercio de proximidad, y es, precisamente, su cercanía a un determinado target de población: el de las zonas rurales o ciudades pequeñas.

Está claro que la tendencia que dominó todo el pasado siglo XX, la del éxodo de la población del campo a las grandes ciudades, sigue vigente, a pesar de que se producen movimientos en sentido contrario, de gentes que huyen de la contaminación y el estrés.

Así, aunque hay un claro elemento de concentración urbana en las grandes ciudades, donde triunfan los modelos de tiendas implantados por las grandes cadenas, hay una parte nada despreciable de la población española que sigue viviendo en localidades más pequeñas, que no puede permitirse visitar la ciudad para comprar un electrodoméstico y que tampoco puede esperar a que le llegue el producto que necesita, uno o dos días, si los compra por Internet.

Aquí, está claro que el comercio de proximidad es la única y la mejor solución, lo que no quiere decir que, por ser referentes en sus zonas de influencia, no tengan que adaptarse y modernizarse al compás de las nuevas tendencias del mercado y de los consumidores.

En menor medida, esta necesidad también se da en las macro-urbes, donde desplazarse distancias nada despreciables para realizar las compras puede resultar engorroso para cierto tipo de público. Aquí, las tiendas de barrio siguen manteniendo todo su interés y sentido si saben tener una oferta atractiva en producto y precio, con espacios físicos agradables y que invitan a entrar, y con personal de confianza, sí, de toda la vida; que dé la cara y que responda a nivel de servicios; pero también que esté preparado y formado, y que sea capaz de ejercer de prescriptor y consejero, como el mejor experto de los productos que vende.



10



14



18



24



En portada AEG

Dirección editorial / financiera: administracion@globalcc.es

Redactor jefe: Javier Gómez
javier.gomez@globalcc.es

Redacción: Eva Durán
redaccion@globalcc.es

Directora de publicidad: Luisa Perales
l.perales@globalcc.es

Dirección de arte / Diseño: Xavier Lanzas
dsgn@globalcc.es

Suscripciones: contabilidad@globalcc.es

Impresión: Comgrafic, S.A.
D.L.: B-33-762-67

¡Síguenos!

[facebook.com/SonitrónNoticias](https://www.facebook.com/SonitrónNoticias)



twitter.com/RevistaSonitrón

Sicilia, 93, ático 08013 - Barcelona - España

Tel. 902 887 011 / 93 556 95 00

Fax. 93 556 95 60

www.sonitrón.es - sonitrón@sonitrón.es

Desde 1967

Contenidos

421

3 Editorial

El valor de la proximidad

6 On / Off

8 Curiosidades

Actualidad

10 Candelsa apuesta por la marca Euronics

14 Entrevista con el Director General de Electrodomésticos Miró

30



50



31



35



58

18 Personalización de productos en el punto de venta

28 Breves

Producto

30 Especial Bazar Navidad

31 Gama Blanca

35 PAE

42 Electrónica de Consumo

50 Los retos de la Bomba de Calor

58 Especial juguetes robóticos educativos

Ferias

62 Simo Educación se consolida como evento TIC para la enseñanza

64 Calendario

66 Breves

Stop bullying

La iniciativa "Rompebullying", puesta en marcha por la empresa gallega TokApp, utiliza unas "pegatinas" para borrar los mensajes ofensivos lanzados contra las víctimas de ciberacoso.

A través de una aplicación totalmente gratuita, las personas que sufren este tipo de acoso pueden modificar los mensajes hasta en la pantalla de su agresor y con ello reducen el estrés y la ansiedad que sufren al saber que esos mensajes existen y que pueden verlos.

Esta iniciativa busca ayudar sobre todo a los jóvenes, ya que en su plataforma de mensajería para la comunicación entre colegios, padres y alumnos detectaron infinidad de casos. Fue entonces cuando pensaron qué podían hacer y crearon esta app.

Ojo con los móviles

La falta –o desconocimiento- de medidas cautelares convierte a los dispositivos tecnológicos, en una herramienta ideal tras la que cometer estafas, engaños o timos. El auge de la telefonía móvil, además, ha cambiado la estrategia: si hasta ahora el medio más utilizado para expandir malware eran los ordenadores, los smartphones son el nuevo dispositivo predilecto de los cibercriminales.

Para evitar ser víctima de estos timos, los profesionales aconsejan descargar aplicaciones desde fuentes fiables, analizarlas con un antivirus, vigilar los permisos utilizados por cada aplicación y, sobre todo, usar el sentido común. Vicente Giner, Senior Android Developer de Energy Sistem, advierte: "los dispositivos móviles han reemplazado a los ordenadores en muchas tareas, como las compras o la banca online. Cada vez realizamos más operaciones en línea y consultamos con mayor frecuencia nuestra cuenta corriente desde estos dispositivos, por lo que los cibercriminales se han especializado en atacar esta plataforma". Energy Sistem, fabricante de electrónica de consumo y smartphones, ha recopilado algunos consejos para hacer frente a las nuevas amenazas.

Incertidumbre política

Dicen que inestabilidad política y dinero son como el agua y el aceite: incompatibles. Por eso, la situación vivida en España este otoño, como consecuencia del conflicto independentista de Cataluña, no ha resultado inocuo para nuestra economía. Ahí están los cambios de sede de las principales entidades bancarias y de un número considerable de empresas catalanas con más de 50 trabajadores. En esta misma línea se sitúan también los datos de Comertia, la asociación catalana de empresas del retail. Según la entidad, la coyuntura sociopolítica del mes de octubre ha afectado las ventas de sus establecimientos adheridos, que han obtenido resultados negativos después de 4 años de crecimiento. La media de ventas de las cadenas ha disminuido un -5,4% en octubre, y si sólo tenemos en cuenta la ciudad de Barcelona, el descenso es del -8,9%. El contexto político ha influido en el consumo, muy sensible ante la incertidumbre económica, y ha repercutido en las ventas. Un 81% de los encuestados ha señalado la situación política como uno de los motivos del descenso de las ventas. Señores políticos, más responsabilidad.



BOSCH

Innovación para tu vida

Esta Navidad,
regala Bosch.



¡Anunciado
en TV!



Furbo

La empresa Tomofun ha lanzado en España Furbo, la primera cámara conectada para perros, que permite jugar con las mascotas de forma remota y lanzarles comida. La cámara permite a los dueños ver y cuidar de sus perros en tiempo real y durante todo el día, a través de la comunicación directa con el animal que permite su micrófono integrado. Además, permite jugar con el animal lanzándole sus "chuches" preferidas. Su precio es de 199 euros.

<https://shopes.furbo.com/>



Elements Draw Pen 3D

Elements Devices, empresa española a la última en tecnología, presenta su lapicero 3D Elements Draw Pen 3D. Sencillo e intuitivo, este bolígrafo permite imprimir objetos tridimensionales. Basta con cargarle con las hebras de plástico de las que se acompaña para dar origen a verdaderas obras de arte. Para ello, utiliza la técnica de extrusión de fusión en caliente y sus filamentos se solidifican casi de manera instantánea al entrar en contacto con el aire para así poder hacer estructuras al momento. Tiene un PVP de 49,90 euros.

www.elementsdevices.es

Los diseñadores italianos **Dolce & Gabbana** se han unido de forma puntual con la marca de electrodomésticos italiana **Smeg** para customizar 100 unidades de su famoso frigorífico modelo FAB28, pintadas a mano por artistas. Los diseños cuentan con la especial supervisión de los propios Dolce & Gabbana. El precio de cada uno de estos frigoríficos customizados de edición limitada ronda los 30.000 euros.

www.smeg.it / <http://store.dolce-gabbana.com>





La **da Vinci Nano**, la última impresora 3D de XYZprinting, cabe en cualquier parte y da alas a la creatividad de todos los miembros de la familia, sin necesidad de conocimientos previos. Así, permite fabricar desde muebles a tazas personalizadas sin esfuerzo y sin moverse de casa. Tiene un PVP de 259 euros, es portátil y su tamaño de impresión máximo es de 12x12x12 cm.

<http://eu.xyzprinting.com>



De la empresa ShadeCraft, una startup de tecnología y robótica de Los Ángeles, es el primer parasol autónomo **Sunflower**. El producto funciona con luz solar y se conecta a IoT (Internet de las Cosas) y al ecosistema de los hogares inteligentes a través de la integración de Inteligencia Artificial. Sunflower también dispone de una cámara integrada, iluminación y multitud de sensores.

shadecraft.com

SOUL Memphis Milano

Las exprimidoras Soul Memphis Milano son tres exclusivas piezas de coleccionista, que rinden un sincero homenaje a Milán y al reconocido colectivo artístico Memphis Milano, que maravilló al mundo en los años 80. Pintadas a mano en un proceso totalmente artesanal, las Soul Memphis Milano se visten con los patrones móviles geométricos y colores radiantes tan característicos de los diseños del grupo de la transvanguardia italiana. De esta manera, cada una de los tres diseños que visten a las exprimidoras Soul, tratan de captar la esencia del estilo Memphis.

www.zumex.com



Candelsa apuesta por la marca Euronics

Espera transformar sus puntos de venta Confort en puntos de venta Euronics de aquí hasta 2020



En la imagen, la "plana mayor" de Candelsa en la comunicación del nuevo plan estratégico 2020 de la compañía.

Candelsa ha llegado a un acuerdo con Sinersis para disponer del dominio de la marca Euronics en su área de influencia: Cataluña, Aragón y Baleares. Esto se traducirá, a partir de 2018 en la transformación de sus puntos de venta Confort en tiendas Euronics, tal y como prevé su plan estratégico 2020. Ese año, Candelsa espera contar con cerca de un centenar de tiendas Euronics. Esta estrategia, como explicaron el pasado 21 de noviembre en Sitges (Barcelona), los principales responsables de Candelsa, se efectuará con total compatibilidad con las actuales tiendas de Euronics pertenecientes a Divelsa en los territorios coincidentes.

De esta manera, Candelsa, que cuenta con 127 socios y 140 puntos de venta y que prevé cerrar 2017 con unos 72 millones de euros de facturación (sin IVA), sumará Euronics a sus hasta ahora enseñas Tien 21, Puntronic

Candelsa ha iniciado una nueva etapa que busca adaptarse al nuevo tipo de consumidor con una estrategia clara de apuesta por los servicios y la modernización de las tiendas

y Confort, si bien los establecimientos de esta última son los que espera reconvertir fundamentalmente a la primera. Para ello, habrá unas condiciones tanto de superficie como de inversión y, como expresaron sus responsables, habrá un total respeto para las tiendas que quieran mantener la enseña Confort, aunque se

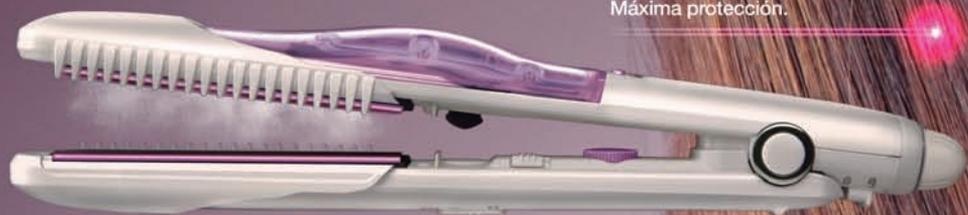
solac

lo que hacemos, lo hacemos bien

¡Nueva!
Steam Lissé

TECNOLOGÍA DE VAPOR PARA UNA MELENA EXTRA HIDRATADA

Penetra la humedad en la cutícula.
Máxima protección.



Conoce la nueva gama de Solac de cuidado del cabello, te encantará.

www.solac.com





Uno de los fabricantes expositores en el evento Next de Candelsa, el pasado 21 de noviembre en Sitges (Barcelona).

mostraron convencidos de que la gran mayoría son favorables al cambio, ya que la marca Euronics es mucho más potente y cuenta con mayor notoriedad, incluso a nivel internacional.

Nuevo plan estratégico

Si algo ha caracterizado siempre a Candelsa, ha sido el espíritu inquieto de esta organización, perteneciente a Sinersis. Y el pasado 21 de noviembre, tuvimos oportunidad de comprobarlo en su evento Next. Celebrado en la localidad barcelonesa de Sitges para todas sus tiendas, contó con la presencia de medio centenar de expositores, fabricantes de gama blanca, electrónica de consumo y nuevas tecnologías, que mostraron sus productos sobre una superficie de 900 metros cuadrados. El evento incluyó un espacio específico dedicado a Smart Home.

Allí, en una rueda de prensa con la "plana mayor" de la compañía, su consejero delegado, Ángel Castro, y el director general adjunto, Pau Chaves, explicaron el por qué de esta nueva apuesta por la marca Euronics, que obedece a una nueva etapa en el seno de la organización, que busca adaptar Candelsa al mercado actual.

Un viaje clarificador

A finales del pasado mes de abril, el equipo directivo de Candelsa viajó por Europa para aprender de otras realidades empresariales similares. Así, pasaron por Alemania, Italia, Holanda y Suiza, donde visitaron y pudieron conocer de primera mano las enseñanzas Euronics, Electronics Partner (EP), Trony, BCC, ePrice y Fust, y sacar sus propias conclusiones.

Entre estas conclusiones destacan que la mayoría de estas empresas han dejado de ser grupos de compra para convertirse en organizaciones de venta, en las que destacan elementos comunes como lineales base en todas las tiendas, su posicionamiento como especialistas, un

sistema informático integrado para todos los socios y superficies medias de entre 250 y 500 metros cuadrados. Se trata de organizaciones que cuentan con una marca fuerte y reconocida, activa en todos los canales (omnicanalidad), diferenciadas de las grandes cadenas verticales porque son establecimientos locales, equipados con tótems o kioscos de venta electrónicos, donde se respira una estética y un ambiente de profesionalidad y en la que los servicios juegan un papel clave.

Tras este viaje de prospección por media Europa, Candelsa ha sacado en claro la importancia de la agrupación de servicios en la central, de la formación especializada en servicios, de la alta profesionalización del personal de tienda y administración, de la protección de las compras frente a los vaivenes del mercado, de la homogeneización de los lineales, de poder contar con un sistema informático muy avanzado, además de una enseña comercial reconocida y fuerte.

Conclusiones

Todo esto se traduce, además de en la incorporación de la enseña Euronics, en la mejora del sistema informático tanto de la central como de las tiendas (para ello han renovado el equipo); en la adaptación al mercado con lineales modernos y nuevas gamas de producto como el Smart Home; en la actualización de los puntos de venta con elementos de marketing sensorial y la apuesta por productos de marcas de calidad, con corners especializados y servicios para los consumidores; en la incorporación de marcas exclusivas, la mejora del mix de precios y la protección de los márgenes; en la mejora de la formación, a través de la Academia Candelsa, online; en facilitar servicios comunes a los puntos de venta (bancos, alarmas, logística, asesoría...) y en el seguimiento y asesoramiento de los puntos de venta a partir de la recogida de datos y de información en tiempo real de cada uno de ellos.

MEDISANA®



Disfruta cada día.

MEDISANA | WELLNESS

www.medisana.es

Miró espera concluir su proceso concursal en 2018

Hablamos con Matteo Buzzi, Director General de Electrodomésticos Miró

La reciente apertura de una nueva tienda en Sabadell (Barcelona) y el anuncio de otro establecimiento Miró más antes de que finalice 2017, nos llevan a entrevistar al Director General de la cadena, Matteo Buzzi.

¿Cuál es actualmente la situación de Miró?

Electrodomésticos Miró vive una nueva etapa tras superar el ERE del año pasado, que permitió controlar la empresa y volver a ser rentables. La compañía espera terminar su proceso concursal en 2018 y estamos satisfechos porque todos los esfuerzos que hemos hecho indican que la situación evoluciona favorablemente. Hace un año, una parte del mercado pensaba que esto sería imposible. Mientras tanto, la compañía apuesta por crecer con nuevas tiendas de barrio para estar cerca del cliente y poder ofrecerle el mejor servicio posible. En este sentido, Miró cuenta ahora con una red de 26 tiendas y 150 empleados, pero acabará el año con otra apertura más. Además, hay que sumar la tienda online, que es la que más crece.

¿Qué puede adelantarnos de negociaciones con posibles inversores o compradores?

Estamos muy próximos a cerrar un importante acuerdo entre nuestros accionistas actuales y nuevos inversores industriales, que dará un gran empuje a nuestro negocio.

¿Con qué resultados cerraron el ejercicio 2016 y que expectativas tienen para el presente 2017?

Al encontrarnos en un proceso de concurso de acreedores, desde Miró consideramos más óptimo no desvelar cifras económicas hasta más adelante, pero sí podemos asegurar que estamos cerca de volver a los beneficios. Lo que les puedo decir es que el ejercicio 2017 (nuestro cierre fiscal es en septiembre) en cuanto a rentabilidad ha sido, con diferencia, el mejor para la marca Miró desde hace muchos años, y esto ha sido posible gracias a las iniciativas de reestructuración y también a crecimiento y potenciamiento de nuevas líneas de negocio.



Matteo Buzzi.

Las tiendas que mantienen, siguiendo criterios de rentabilidad, están la mayoría en Cataluña. ¿Cómo les está afectando o cómo cree que puede afectarles la situación política y social derivada del proceso independentista?

Miró es una histórica marca de venta de electrodomésticos nacida en Martorell en 1971, que fue creciendo y se expandió por el resto de España en los años 80. Sin embargo, la situación de los mercados obligó a reorganizar la compañía para lograr la estabilidad del negocio y centrarse en las áreas geográficas donde la marca Miró es muy consolidada. En este sentido, decidimos cerrar todas las tiendas que estaban en centros comerciales, en zonas periféricas o que no fueran rentables, porque suponían unos costes de alquiler elevados, como fue el caso de los locales de Madrid y Bilbao. Fue una decisión que se tomó para poder volver a la rentabilidad. Por eso, ahora Miró tiene todas sus tiendas en Cataluña, salvo dos en Mallorca. Sin embargo, una vez se solventa la situación de Miró, no se descarta volver a abrir tiendas en otros puntos de España a medio plazo. Nuestra prioridad ahora es recuperar cuota de mercado en Cataluña y Baleares.

EL FRÍO LLEGA EN SILENCIO.



Y SE VA.

LLEGA EL CÁLIDO INVIERNO FUJITSU

Los splits de Fujitsu integran calefacción
y aire acondicionado para disfrutarlos todos los días del año.
La opción más cálida y silenciosa para olvidarse de la temperatura exterior.



disfrutaelfujitsu.com

Este año cerrarán el ejercicio con tres nuevas tiendas. ¿Cuál es la política de expansión a corto plazo?

Electrodomésticos Miró tiene previsto seguir creciendo con la apertura de nuevas tiendas de proximidad, para reforzar su posicionamiento y estar cerca de nuestros clientes. Al mismo tiempo, también estamos centrados en ampliar nuestro catálogo de productos y crecer en el mercado online para mejorar nuestro servicio a los clientes. Tenemos más iniciativas de crecimiento que espero le pueda contar a lo largo de los próximos meses, sobre las que nuestro equipo está trabajando muy duro, como el desarrollo de nuevos canales de oferta al mercado.

Háblenos de cómo está funcionando la web y de sus previsiones de ventas online.

La tienda online de Miró es la más grande de la compañía. Las perspectivas de la tienda online son muy buenas, ya que el e-commerce está creciendo a pasos agigantados. Además, en el canal online la oferta es mucho más amplia, ya que el número de referencias es más de 4 veces mayor al de una tienda física, porque no hay limitaciones de espacio. Este año, nuestras ventas online representarán más del 10% del total y este porcentaje se verá muy superado en 2018.

¿Cómo es en estos momentos la relación con los proveedores? ¿Están trabajando con las principales marcas del sector? ¿Cuántas referencias están ofreciendo?

Trabajamos actualmente con la gran mayoría de las marcas que operan en España, bien directamente o indirectamente. Mantenemos un almacén propio para las marcas con las que trabajamos directamente, lo que nos da flexibilidad a la hora de establecer nuestras políticas de aprovisionamiento. En total, tratamos más de 10.000 referencias, incluyendo la web.

¿Qué les diría a los proveedores?

Con la gran mayoría de los proveedores mantenemos relaciones muy fluidas y constantes. Creo que la gran mayoría de ellos han apreciado el progreso en el modelo de compañía que se ha hecho. Cuando visitan nuestras tiendas, y me consta que lo hacen a menudo, comprueban que hay una oferta atractiva y una afluencia importante de público, porque nuestra marca es uno de los principales activos del negocio, junto con la capacidad de descripción de nuestra fuerza de ventas. Evidentemente, les diría que vuelvan a confiar en nosotros, Miró es el futuro.

¿Y a los trabajadores de Miró?

Me gustaría agradecerles el esfuerzo y el sacrificio que han realizado en los últimos meses, en los que se han tenido que tomar decisiones difíciles y que no gustaban a

todos. Es un orgullo contar con profesionales como ellos en la compañía. Igual que con los proveedores, creo que la dirección de la empresa ha desarrollado unas relaciones muy fluidas con la plantilla actual. Sin ellos, nada de esto habría sido posible. Gracias.

¿Y a los consumidores finales?

En Electrodomésticos Miró trabajamos por y para el cliente, en base a unos valores que nos identifican como marca, que son la calidad de nuestros productos, el compromiso con el usuario final, el talento, la sostenibilidad y el medioambiente. Pero, sobre todo, nuestra característica única en el mercado es la capacidad de asesoramiento. Invertimos muchos esfuerzos para que nuestros vendedores sepan reconocer las necesidades de las diferentes tipologías de cliente y proporcionarles no sólo un producto, sino también un servicio de asesoramiento muy personalizado, según los deseos que tiene cada cliente.

Hay quienes les han acusado de no haber invertido apenas en Miró y de haber prácticamente dejado morir la enseña. ¿Qué tiene que decir al respecto? ¿Cuál ha sido la inversión realizada en Miró durante los últimos años y cuáles son las previsiones?

No estoy de acuerdo con esta afirmación, por lo menos con respecto al periodo que he conocido de esta compañía, que son estos últimos dos años. Miró no ha parado de invertir en comunicación y en canales publicitarios. Durante 2017, nuestra prioridad era hacer la compañía rentable, y muchas inversiones han sido orientadas a iniciativas para la reestructuración, pero en ningún momento hemos parado de invertir para proporcionar la mejor oferta a nuestros clientes. Incluso en esta época de concurso hemos invertido para abrir tres tiendas, para reforzar el canal online, para ampliar y potenciar continuamente nuestro lineal. Hemos introducido nuevas familias de productos como el menaje de cocina, hemos potenciado líneas de negocio como el ocio y productos para el sector de la educación.

No hay muchas compañías en este sector o incluso en otros, que a pesar de haber tenido épocas financieramente complicadas, hayan conseguido mejorar su oferta, ampliar su canal de ventas, y mantener muy elevados niveles de fidelización de clientes, incrementando la cifra de facturación. Esto se consigue sólo si la marca transmite mucha confianza, sobre todo al consumidor local, y si se dispone de un equipo muy comprometido y profesional.

De cara al futuro es muy previsible que las inversiones aumenten, con el objetivo de maximizar las experiencias de nuestros clientes, tanto de los que nos visitan en las tiendas como en nuestra web.

SOGO®

Human Technology

Este invierno disfruta de un calor envolvente en tu hogar.

Nueva gama de estufas SOGO



Ver más

Radiador
Eléctrico de Aceite
Ref: SS-18211



Estufa
Cerámica de Gas
Ref: SS-18290



AHORRA ESPACIO
EN ALMACENAJE



PATENTADO



PLEGABLE

www.sogo.es

Personalización de productos, en el punto de venta

La dura crisis sufrida por la distribución electro a lo largo de los últimos años, comienza a dar sus frutos, precisamente de la mano de aquellos que han sabido aguantarla y que ahora se muestran bien reforzados. La solución pasa, venimos hablando de ello desde hace algún tiempo, por modernizar las tiendas, por saber jugar correctamente las cartas de la omnicanalidad y por reinventarse, tratando de ofrecer novedades que contribuyan a una experiencia de compra positiva y enriquecedora para los clientes.

Uno de estos aspectos novedosos que aporta aire fresco al punto de venta es la personalización de producto sobre la marcha.

Productos únicos

No hay que ofrecer profundas y sesudas explicaciones acerca de esta tendencia. Basta con ir a una boda para darse cuenta de lo importante que es no repetir vestido/traje con ningún otro invitado del evento. Definitivamente, la originalidad sigue siendo un valor al alza que nos identifica y que reafirma nuestra personalidad.

Las impresoras multisustrato con tecnología UV responden a la demanda de productos personalizados

Y aquí se halla una parte importante del éxito de la personalización. Pero cuando hablamos de ella no nos referimos sólo a los productos, también a los servicios. Según un estudio de la consultora Deloitte mencionado por el fabricante de impresoras UV, Roland DG, los clientes esperan encontrar servicios y productos adaptados a sus exigencias y están dispuestos a pagar más por ellos, concretamente, hasta un 20% más. Por lo tanto, en un contexto generalizado de guerra de precios, de desierto de márgenes, esto es un oasis, una verdadera mina que no podemos dejar escapar.

Según Roland DG, los proveedores de servicios de impresión participantes en un estudio de FESPA en 2015, confirmaron un aumento de la demanda de personalización entre sus clientes en un 54%, y en un 66% las peticiones de servicios al instante. Los impresores están respondiendo a esta tendencia en crecimiento diversificando sus servicios. Según los resultados de la encuesta, el motivo más común para invertir en nuevos productos es el deseo de poder ofrecer nuevos productos y servicios (en el 44% de los casos).

Carcasa de móvil personalizada con una imagen de su dueño.





NUEVO RIZADOR AUTOMÁTICO KERATIN PROTECT

RIZADO. FUERTE. SENCILLO.

Durante 80 años, hemos inventado las mejores herramientas para que tú puedas reinventar tu estilo. Y ahora te lo ponemos más fácil que nunca con el rizador automático Keratin Protect, que consigue unos rizos perfectos y a tu gusto con solo pulsar un botón.



Tanto si lo que buscas son unos rizos voluminosos o unas ondas sueltas y desenfadadas, el rizador automático se ha diseñado con el *know-how* para moldear cualquier tipo de cabello, de forma fácil y simple. Todos los productos de la marca se han diseñado pensando en ti desde el primer día.

REMINGTON® | 80 YEARS *YOUNG*

www.remington.es

Definitivamente,
la **originalidad**
sigue siendo un valor
al alza que nos identifica y que
reafirma nuestra **personalidad**

Tecnología UV y personalización

La impresión digital UV es una de las mejores tecnologías para la personalización de productos, ya que permite imprimir directamente en cualquier objeto o superficie – grabado en relieve, texturas y efectos 3D – y personalizar cada elemento individualmente.

Por esto, el estudio sobre el sector FESPA 2015 auguraba que las impresoras UV serán las más vendidas para los negocios de impresión en un futuro próximo.

Un caso de éxito

Roland DG, fabricante especializado en tecnología UV explica el ejemplo de la empresa británica Stuff4, dedicada a la impresión de carcasas para móviles y tabletas, como uno de los casos de éxito de la personalización de objetos utilizando sus impresoras UV. Con la compra de la impresora plana VersaUV LEF-200 para aumentar su oferta, Stuff4 encontró una solución totalmente solvente y efectiva. Los beneficios que consiguieron gracias a la producción de la LEF-20 permitió recuperar la inversión hecha al comprar el equipo en pocas semanas.

Actualmente, Stuff4 ofrece 480 diseños diferentes de carcasas móviles, y la LEF-20 les permite producir tiradas cortas de forma eficiente. Hoy en día, imprimen entre 1.200 y 1.500 carcasas móviles personalizadas al día con tres equipos VersaUV LEF-20. Stuff4 no solo ha expandido su cartera de productos, también ha abierto nuevos mercados en Alemania, Francia y Australia.

Con la impresión UV se pueden realizar acabados en relieve, mate, brillo y texturas

Con la serie VersaUV LEF de Roland se puede imprimir sobre una amplia variedad de materiales: madera, plástico, acrílico, cartón, tela, cuero y de forma directa en objetos como bolígrafos, tabletas, pelotas de golf, llaveros, trofeos y placas. También es posible imprimir en vidrio y metal, si antes de imprimir se aplica un “primer” (capa de imprimación). Una capa base de tinta blanca permite imprimir en materiales claros u oscuros, mientras que una capa de barniz produce acabados brillantes, mates, relieves o texturas 3D. Todo esto añade más potencial al negocio con un único equipo UV.

Una tecnología específica

La mayor parte de impresoras que se emplean para la personalización de productos en el retail utilizan la tecnología UV. Las impresoras digitales de pequeño formato para impresión sobre soportes planos con tinta UV salieron al mercado hace unos años y desde entonces su interés no ha dejado de crecer por la variedad de aplicaciones que permiten y su flexibilidad para realizar productos personalizados unitarios o de tiradas cortas.

Se trata de impresoras que imprimen directamente sobre multitud de materiales: plásticos, acrílicos, madera, metales, caucho, etc y que, además, imprimen también con tinta blanca. La tinta blanca se usa como base de las imágenes para dar más opacidad a la impresión y obtener resultados más nítidos y un mejor contraste.

Con este tipo de tecnología no es necesario un trabajo de preparación previo muy laborioso, ya que se precisan clichés, pantallas o fotolitos. Su funcionamiento es mucho más simple: se prepara el diseño en el ordenador y se envía a un RIP de impresión, donde se gestionan los modos de impresión para dar más o menos resolución, para imprimir blanco o no, para aplicar barniz, etc. Una vez elegidos dichos parámetros, se imprime y se obtiene el producto terminado en pocos minutos.

Su facilidad de uso, su tamaño compacto y su inversión amortizable en poco tiempo, está haciendo que estas impresoras se estén imponiendo en el mercado para la personalización de artículos cuando las tiradas son cortas, incluso unitarias. Aparte del precio de compra, el único gasto es la tinta, a diferencia de otras técnicas empleadas hasta no hace mucho como la serigrafía o la tampografía.

La calidad del resultado final es impecable, con un gran detalle en las imágenes y con una variedad de colores infinita.

Estas ventajas han dado lugar a modelos de negocio basados en la personalización de productos como fundas de móviles o tabletas, un mercado en crecimiento, dada la penetración de estos dispositivos.

Cómo funciona

La impresión digital directa sobre soportes rígidos con tintas UV es considerado por muchos expertos como el futuro de la impresión comercial. Actualmente, puede imprimirse sobre prácticamente cualquier objeto rígido plano: mecheros, bolígrafos, memorias USB, carcasas de teléfono, pelotas de golf, etc. Se trata de un proceso sencillo y económico que puede realizarse desde una unidad o en tiradas cortas.

Mimaki UJF-3042

Esta impresora plana UV LED de sobremesa supone una solución única para tiradas cortas e impresión bajo demanda. Ofrece una versatilidad sin precedentes y reproducción de alta calidad de impresión en una gama increíble de materiales, productos y sustratos (incluidos productos de electrónica e informática).

La Serie UJF-3042 presenta excelente calidad de impresión y fiabilidad; diseño compacto; impresión directa sobre materiales de hasta 5 cm (FX) y 15 cm (HG) de espesor; impresión simultánea de color y blanco; tinta blanca y barniz transparente; y función de aplicación automática de primario. Además, uno de los modelos de la serie (el HG) cuenta con dos canales adicionales de impresión para la impresión de 6 colores, más las tintas blanca y transparente.



BrotherJet Artis 2100U

La impresora BrotherJet Airis 2199U es ideal para la impresión de carcasas de teléfonos móviles, según la marca. Esta máquina, con alta calidad de impresión, puede imprimir directamente sobre material plano en un área de 18 x 29,7cm. Se trata de una impresora veloz (4 minutos para un A4 completo) equipada con control de altura automática, de fácil mantenimiento y calidad fotográfica de color. Utiliza el sistema UV para el secado de la tinta que es suministrada de forma continua (CISS). Utiliza un cabezal Epson DX5 piezoeléctrico.

BrotherJet Artis 2100U.



Mutoh ValueJet 426 UF

La ValueJet VJ-426UF es una compacta impresora LED UV plana de seis colores, tamaño A3+ con mesa de vacío integrada. La VJ-426UF, que ofrece una mesa de impresión con 483 mm x 329 mm de superficie, permite impresión directa sobre objetos de hasta 70 mm de grosor. La impresora permite obtener calidad de impresión excepcional sobre una gran variedad de materiales y objetos sólidos, como ABS, placa Alu, PC, PE, PET, PMMA (acrílico), PP, PS, PVC y vidrio.

Una lámpara LED UV de última generación con alta eficiencia energética ofrece impresiones de gran nitidez, seguras y listas para usar. Su reducida temperatura de trabajo también permite imprimir en materiales sensibles al calor.

La impresora polivalente VJ-426UF, que produce impresiones de alta calidad y gran nitidez, va dirigida específicamente a tiradas cortas o diseños puntuales de productos y sus prototipos, regalos personalizados, embalajes, recuerdos, premios, artículos industriales especializados, así como etiquetas, adhesivos, señales, etc.



Artis 3000 U

Esta impresora A3+ LED UV permite la impresión directa sobre materiales transparentes y oscuros, tanto rígidos como flexibles, y hasta en formato A3,

Resulta ideal para fundas y estuches de dispositivos móviles, impresión de cuero, obsequios personalizados y artículos promocionales (bolígrafos, memorias USB, etiquetas, accesorios... etc.) trofeos, impresión de tarjetas de PVC, impresión sobre madera, etiquetas industriales y envases.

Esta impresora destaca por su facilidad operativa con arquitectura única de carga lateral; por su mínimo costo operativo con sistema de provisión continua de tinta; por su impresión de alta definición en plásticos por el módulo antiestático; y por su vida media extendida del cabezal con sistema de disparo súbito de tinta y limpieza automatizada.

También incluye sistema de control de refrigeración por líquido, función de impresión de panel de control de auto repetición e impresión versátil con ajuste del nivel de potencia LED UV. También cuenta con cabezal de impresión piezoeléctrico Epson DX5.

Artis 3000 U.



Azon Boxer

Azonprinter ha anunciado el lanzamiento de la nueva Azon DTS Boxer para la impresión de envases con unas dimensiones de trabajo de 420 x 600 mm y la capacidad de imprimir directamente sobre una amplia gama de materiales y objetos con una excelente adhesión de la tinta.

Azon DTS es una impresora multiuso de base plana que imprime directamente sobre materiales como plástico, madera, piedra, acero, aluminio anodizado, vidrio, cuero, etc. de un grosor máximo de 300 mm. Esta característica ofrece varias posibilidades de impresión y supone la respuesta perfecta a un mercado que exige cada día un mayor abanico de servicios y productos.

Azon DTS Boxer ayuda a crear soluciones atractivas para el embalaje de productos, imprimiendo una infinita variedad de gráficos en las cajas de artículos como zapatos, objetos de regalo, cajas para botellas o fiambreras, entre muchas otras aplicaciones.

La resolución de 1.440 ppp satisface las demandas más exigentes de la industria del embalaje. Azon DTS Boxer simplifica el proceso de creación de soluciones de embalaje innovadoras, aportando mayor simplicidad, eficacia y economía.

Azon Boxer.



Las características principales de esta técnica son el uso de tintas especiales UV y una luz UV LED, incorporada al cabezal de impresión, que realiza la curación de dichas tintas.

La reacción química provocada por la intensa luz UV es lo que diferencia esta impresora de inyección de tinta respecto a otras máquinas. La luz UV LED sigue al cabezal de inyección y realiza una curación inmediata de la tinta después de su aplicación. La tinta queda perfectamente adherida al objeto, consiguiendo una impresión duradera y seca al instante. Además, con tinta blanca es posible imprimir sobre objetos transparentes y con el barniz añadir una textura y acabado especial.

El curado UV hace referencia al proceso de fotopolimerización que utiliza energía UV para cambiar un líquido a un sólido. Con la absorción de energía UV, el fotoiniciador (PI) produce radicales libres que inician el "cross-linking" con ligantes (monómeros y oligómeros), en una reacción de polimerización para curar o solidificar la tinta.

Las tecnologías de la impresora UV-LED se refieren a una técnica de impresión sin impacto, de chorro de tinta que instantáneamente cura las gotas de tinta disparadas directamente al sustrato imprimible.

La lámpara UV-LED que aloja al LED emite energía sobre la tinta UV-LED especialmente formulada, que contiene los fotoiniciadores y es reactiva a la energía emitida por la lámpara UV-LED.

La impresión UV-LED ofrece curado instantáneo de una imagen digital impresa, con la capacidad de imprimir sobre una amplia variedad de medios imprimibles, logrando un efecto de impresión 3D único.

Esta tecnología consigue máxima nitidez y definición en la impresión, debido al rápido secado. Esto conlleva a su vez una baja absorción de tinta por parte del objeto, quedando la tinta en la superficie exterior del objeto. Además, la interacción química con el material impreso es mínima, debido al rápido proceso de secado y baja absorción de tinta.

Por otra parte, el proceso de impresión es altamente ecológico porque estas tintas no emiten productos químicos volátiles (VOC), no generan ozono y no contienen mercurio ni plomo. Dada la curación inmediata de las tintas, el proceso de impresión es más reducido que con otras tecnologías.

El resultado es una impresión de máxima calidad y durabilidad, resistente al agua, rayaduras y que no pierde color.

La apuesta de MediaMarkt

En el marco del plan de transformación digital que está dotando a las tiendas MediaMarkt con la última tecnología, uniendo los canales online y offline e incorporando nuevos servicios y espacios para ofrecer al cliente una experiencia de compra única, la cadena ha incorporado impresoras del fabricante Roland DG (modelo VersaUV) para ofrecer un servicio de personalización de productos.

La Roland VersaUV es un equipo de impresión digital sobre objetos con un sistema de curado mediante lámparas LED que garantiza un entorno de trabajo limpio, con alta eficiencia energética y respetuosa con el medio ambiente. Además, permite imprimir a todo color en alta calidad y a más velocidad que cualquier equipo convencional. Otra innovación de Roland es su sistema de posicionamiento de objetos láser que permite imprimir sin fallos sobre la superficie de objetos irregulares o curvos. Además, dispone de 40 ajustes automáticos para que los operarios de la máquina puedan elegir al instante la configuración apropiada para cada artículo.

Gracias a sus avanzadas características, la VersaUV LEF-20 permite personalizar de forma rápida y económica cualquier objeto de hasta 10 cm de espesor como artículos promocionales, artículos de regalo, carcasas móviles, cafeteras, consolas y otros dispositivos electrónicos.



Además de personalizar cualquier artículo de la tienda, MediaMarkt también ofrece la posibilidad de personalizar artículos de decoración y fotografía - como metacrilatos, llaveros, maderas, metales, lienzos y muchos otros artículos -que nada tienen que ver con el típico producto MediaMarkt.

Para MediaMarkt, el potencial de incorporar la personalización instantánea en las tiendas es enorme, ya que permite diferenciarse de la competencia online y de otras tiendas.

La idea de incorporar en sus tiendas estos corners de personalización surgió en MediaMarkt a partir de la búsqueda de servicios diferenciadores. Observaron este servicio en una tienda de Alemania, Saturn Ingolstadt, y lo probaron en España, en la apertura de MediaMarkt Gandía. Al ver las posibilidades que disponía este servicio se tomó la decisión de implantarlo en todos los centros. Este servicio, instantáneo, les diferencia de las webs, donde el cliente tiene que esperar de dos a tres días para recibir el producto personalizado y es algo que gusta mucho al cliente final, tanto B2C como B2B. Después de año y medio es un servicio con mayor rentabilidad en tienda.

Actualmente, todas las tiendas de España y Portugal incorporan este servicio y, en la tienda online de la cadena, están pendientes del software para que el cliente pueda personalizar su servicio en la web.

Desde la cadena aseguran que la aceptación del servicio por parte del cliente es indiscutible y que la mejor publicidad que están teniendo es el boca/oreja entre los clientes que compran el servicio.

Gran formato

Uno de los establecimientos de MediaMarkt en los que más recientemente se ha apostado por este servicio es MediaMarkt Girona, que ha incorporado una nueva impresora de última generación que permite imprimir en la mayoría de superficies y productos. Hasta ahora, la tienda tenía una impresora que permitía personalizar smartphones y tabletas. Con la nueva impresora la tienda puede ofrecer ahora personalizar productos de mayor tamaño como frigoríficos o lavavajillas y el cliente puede diseñar personalmente las imágenes y colores que quiere para su producto. La tienda de Girona es de momento la única de toda España que dispone de este servicio.

Como explica Maneu Fernández, gerente de MediaMarkt Girona, "la impresora de gran formato es un servicio innovador que busca aportar valor añadido a los productos. Cada cliente es único y quiere seguir sintiéndose así, por eso, desde nuestra tienda le ayudamos mediante la rápida personalización del producto".

Gracias a las posibilidades que ofrece la nueva impresora de MediaMarkt Girona, los clientes pueden personalizar cualquier ambiente de su hogar a través de cuadros, vinilos o papeles de pared en diferentes acabados (mate, brillante, liso, texturizado, de pizarra, imantado,...). Este servicio es posible gracias a la tecnología HP Látex, que para la colocación y retirada no se utilizan productos químicos sino sólo agua, además de la tinta, que también es a base de agua. Además, MediaMarkt Girona ofrece el servicio de colocación a domicilio.

Hay un equipo Roland DG para personalizar cualquier producto

Marta Fraile,
marketing
manager
de Roland
DG Iberia

El fabricante de impresoras Roland DG tiene experiencia en ayudar al retail a personalizar productos para sus clientes. Hablamos del tema con Marta Fraile, responsable de marketing de la filial ibérica.

¿Qué soluciones y servicios ofrece Roland para la personalización de productos en el retail?

Todo comienza al elegir el tipo de productos sobre los cuales va a imprimir para decidir los equipos que debe incorporar en la zona de personalización. Por ejemplo, si desea imprimir directamente sobre superficies como metacrilato, cristal, lona, acrílico, madera, plástico o cuero sintético/real, necesitará una impresora VersaUV.

Sin embargo, si lo que quiere es ofrecer artículos grabados, como llaveros, joyas, marcos de fotos metalizados o petacas, necesitará la Metaza MPX-95, una impresora por impacto, resistente para grabar de forma permanente incluso los materiales más duros, como el titanio o el acero inoxidable.

¿Qué productos son los más personalizados en las tiendas en general y en las tiendas de electro en particular?

Los consumidores cada vez están más interesados en adquirir productos o servicios personalizados. Artículos de ropa, calzado, electrónica y moda, como los accesorios o las joyas, son un éxito entre los consumidores de todas las edades. Los equipos Roland DG permiten crear infinidad de soluciones y aplicaciones en una amplia variedad de materiales: desde camisetas, tazas o llaveros, hasta pelotas de golf, cajas, artículos de papelería, equipaje, fundas para teléfonos móviles, portátiles, discos duros, memorias USB, cafeteras, y casi todo lo que pueda imaginar... Existe un equipo de Roland DG para personalizar cualquier artículo.



Marta Fraile.

Sus productos son empleados en córners de personalización de MediaMarkt...

MediaMarkt ha incorporado un servicio innovador para aportar más valor añadido a la compra, personalizando todo tipo de dispositivos electrónicos (smartphones, tabletas, consolas, cafeteras, e incluso, neveras) utilizando la impresora de última generación Versa UV LEF-200 de Roland DG.

La primera tienda en incorporar esta impresora fue la de Finestrat, en Alicante. Después de sólo un año, las 80 tiendas MediaMarkt disponen de esta tecnología avanzada que permite ofrecer al cliente un producto totalmente adaptado a sus preferencias.

¿Cuáles son los límites a la personalización de productos en cuanto a medidas o materiales? ¿Qué garantía/durabilidad tienen las impresiones con sus equipos? ¿Cuánto es el tiempo de secado, curado de la impresión?

AEG

NUEVO ROBOT ASPIRADOR **RX9** Una Limpieza sin Límites



Pruébalo
GRATIS
100 días

RX9 | X 3DVISION



El nuevo robot aspirador **RX9** destaca por su exclusivo diseño y una tecnología tan avanzada que eleva los niveles de limpieza.



Technología AIREXTREME
con potente ventilador y cepillo de gran tamaño XXL, aseguran mejor limpieza.



Sistema CLIMBFORCEDRIVE
permite escalar obstáculos de hasta 2,2 cm de altura.



3D MAPPING NAVIGATION
jamás dejará un hueco sin limpiar.



EXCLUSIVO TRINITY SHAPE
para llegar a todos los rincones y esquinas.



CONTROL VÍA APP RX9
para conectarlo en cualquier momento vía móvil (iOS, Android).



*Rellene y envíe el formulario de la promoción en www.cuidamostuhogar.es/promociones/RX9
Consulte promoción 100 días de prueba en las bases legales.

Modelo del robot aspirador que entra dentro de la promoción: **RX9-1-IBM** y **RX9-1-SGM**.

Promoción válida para compras realizadas entre el 18 de Septiembre y 31 de Diciembre de 2017.

SÍGUENOS EN:



AEG.COM.ES



Impresora LEF 200.

Ejemplo de aplicación con las impresoras Roland AG.



Gracias a sus avanzadas características, la Versa UV LEF-200 permite personalizar de forma rápida y económica cualquier objeto como artículos promocionales, artículos de regalo, carcasas móviles, cafeteras, consolas y otros dispositivos electrónicos. La LEF convierte rápidamente objetos cotidianos en objetos únicos, personalizados y a un precio realmente atractivo.

Un área de impresión de 508 x 330 mm, en combinación con las tintas ECO-UV avanzadas y una lámpara UV-LED de baja temperatura, otorgan a la LEF-200 la versatilidad para imprimir sobre prácticamente cualquier tipo de material de hasta 10 cm de altura y 5 kg de peso, incluyendo: PVC y plásticos, madera, lona, cartón, cuero, tela, y muchos tipos más.

La tinta ECO-UV en CMYK, blanco y barniz se cura al instante y permite manipular los objetos inmediatamente después de ser impresos. La tinta es increíblemente duradera, tanto para su uso en exteriores como en interiores. Se suministra en prácticos cartuchos de 220 cc, seguros en su manipulación.

¿Hay algún requisito de seguridad para la instalación de sus equipos en las tiendas?

La VersaUV LEF-200 cuenta con una cubierta protectora para proteger a los usuarios e impedir que entre polvo en el área de impresión, al tiempo que contiene la luz UV-LED. Además, hay un sistema de purificación de aire opcional creado para utilizarse con la LEF-200, que permite eliminar olores y actúa como unidad de apoyo y almacenamiento para plantillas, soportes y suministros.

¿Qué formación requiere el operario de este tipo de impresoras, y quién y cómo se realiza?

La formación es impartida por el personal especializado de Roland DG Iberia. Ésta se puede realizar en el mismo centro en el que se instala la impresora o en las oficinas de Roland. Durante las sesiones de formación los usuarios adquieren los conocimientos necesarios para operar las impresoras.

A nivel de software, ¿hay un único programa para efectuar los diseños y plasmarlo con sus impresoras? ¿Lo suministra Roland con sus impresoras? ¿Dicho software funciona directamente sobre la impresora, o es necesario un PC conectado para transferir los diseños?

El software RIP VersaWorks Dual de Roland está incluido en la LEF-200. Con este potente software RIP, no es necesario utilizar ningún software de diseño externo y es posible crear capas de colores especiales como blanco, barniz o imprimación sobre cualquier diseño directamente desde el software RIP.

Además, Roland ofrece el software Imaxel, que permite la personalización de objetos de forma fácil e intuitiva y equipado con una gran cantidad de funciones que permiten ahorrar tiempo además de facilitar el proceso de personalización. Ambos softwares han de ser instalados en un PC que se conecta a la impresora.

¿Qué inversión media supone para una tienda adquirir una de estas impresoras y cuánto tiempo aproximado se tarda en rentabilizarla?

El margen de beneficio de la personalización es muy alto, los consumidores cada vez están más interesados en adquirir productos o servicios personalizados y para ello están dispuestos a pagar más. Un estudio de Deloitte sugiere que, de media, uno de cada cinco consumidores estaría dispuesto a pagar un 20% más por un producto personalizado o exclusivo. Además, el 48% estaría dispuesto a esperar más tiempo por un producto o servicio personalizado, lo que haría que los clientes estuvieran más tiempo en la tienda y, por lo tanto, se produjeran más ventas.

Por ejemplo imprimiendo 10 carcasas al día, a partir del 8º mes todo son beneficios. (cálculo realizado con la información de los proveedores).

GARMIN®

SERIE DRIVE™ 2017 CON ACTUALIZACIÓN DE RADARES GRATIS DE POR VIDA¹.

ACTUALIZACIÓN DE
RADARES GRATIS



Disfruta de tus trayectos con la nueva serie Drive™ 2017 y evita sorpresas descargando la actualización de radares gratis¹ de por vida. Además, conduce de forma segura gracias a sus alertas de conducción², como curvas peligrosas, cambios de velocidad, y salida de carril, entre otros. Conduce con Garmin, conduce con confianza.

Garmin.es

¹Significa la vida útil del receptor de tráfico de Garmin o todo el tiempo durante el cual Garmin reciba datos de tráfico de su proveedor de información de tráfico

²Actualizaciones de radares vía Garmin Express

³Según modelo

Nuevo MediaMarkt en Vallecas

MediaMarkt prosigue su expansión en España con una apertura de tienda en el madrileño distrito de Vallecas que responde al plan de transformación del modelo de negocio en el que está inmerso la compañía. El nuevo establecimiento, que se encuentra en la planta intermedia del centro comercial Albufera Plaza en Vallecas, cuenta con 2.500 m² distribuidos en un solo nivel. Se trata de una tienda totalmente omnicanal y digital, que pretende ofrecer al consumidor una experiencia de compra completa.

Javier Panzano anuncia su marcha de Euronics

El principal responsable de Euronics en España, Javier Panzano, ha anunciado en su blog que dejará la empresa el próximo 31 de diciembre, tras más de 20 años en la organización. Consejero delegado de Euronics desde 2012 y anterior responsable de marketing de la enseña en nuestro país, Javier Panzano asegura que se va satisfecho porque ha dado lo mejor de sí en cada momento. El hasta ahora principal responsable de Euronics en España comienza un nuevo proyecto empresarial de asesoría tecnológica, denominado Tactic Business & Technology.

PROSELCO analiza la evolución del comercio de proximidad

Los pasados 4 y 5 de octubre, Proselco (sociedad perteneciente a Sinersis), reunió a sus 225 asociados en el Hotel Beatriz de Toledo, en unas jornadas estratégicas sobre la evolución del comercio de proximidad a través de los puntos de venta con enseña. En ellas, se presentaron las líneas estratégicas de la compañía para los próximos dos años, basadas en la evolución del punto de venta y su adaptación a los nuevos requerimientos del mercado; el aumento de la rentabilidad de los establecimientos, y el desarrollo de la multicanalidad como modelo global de negocio.

PhoneHouse inaugura su tienda número 31 en Sevilla

Phone House abre su primera tienda en La Rinconada (Sevilla), que se une a las treinta ya existentes en la provincia. Está situada en la calle Marconi, 3, Puerta A de este municipio, cuenta con una superficie en tienda de 45,9 m² y un horario de lunes a sábado de 9:30 a 14:00 y de 16:30 a 20:00. Este nuevo local se suma a las más de 500 tiendas que Phone House tiene reparadas en toda España y en las que los clientes pueden disfrutar de un servicio de recogida gratuita en tienda de sus compras realizadas por Internet en el plazo de una hora.

Calbet Vilanova i la Geltrú se reubica y cambia de modelo de tienda

El pasado jueves, 9 de noviembre, la cadena de electrodomésticos Calbet abrió un nuevo punto de venta, de 300 m², en pleno centro urbano de la localidad barcelonesa de Vilanova i la Geltrú. Se trata de un cambio de ubicación de un punto de venta ya existente, ya que el nuevo establecimiento se encuentra en una zona más céntrica y comercial que la anterior, y también sigue el nuevo modelo de tienda que está implantado la cadena. Actualmente, la cadena Calbet cuenta con 37 tiendas propias, todas ellas ubicadas en Cataluña y Baleares, y situadas en áreas urbanas, obedeciendo a la filosofía de la empresa de ofrecer un servicio de proximidad a sus clientes.

Abre una nueva tienda Miró en Sabadell

Miró ha inaugurado en Sabadell su segunda tienda en lo que va de año (tras la de Santa Coloma de Gramenet) y espera abrir un nuevo establecimiento en Cataluña antes de que acabe 2017, que haría el número 27 de la enseña. La tienda, de 300 m², empleará a tres personas y está ubicado en la Avenida Barberà, 439, considerada una de las principales vías comerciales de la quinta ciudad más poblada de Cataluña, con más de 200.000 habitantes. Este nuevo punto de venta también ofrece a los consumidores todos los servicios derivados de los productos que comercializa, junto al asesoramiento especializado de sus vendedores.

Calefacción eficiente, ecológica, económica y fiable para tu hogar

Los sistemas de calefacción ECODAN permiten la producción de calefacción, agua caliente sanitaria y refrigeración gracias a la **tecnología de bomba de calor aerotérmica**.

Con ECODAN tendrás calefacción 100% eléctrica con solo apretar un botón, además de segura, fiable, económica, eficiente y respetuosa con el medio ambiente al tomar energía térmica directamente del aire exterior.

Olvidate de almacenar combustible, encender chimeneas o realizar inspecciones y prepárate para **ahorrar un 50%** en calefacción.

ECODAN la mejor combinación de fiabilidad, consumo y simplicidad.



-  Manejo sencillo
-  100% eléctrico
-  Energía renovable
-  También para refrigeración
-  En toda la gama

Amplía información en
ecodan.es

TECNOLOGÍA CON LA QUE
PUEDES CONTAR

Navidad 2017: buenas perspectivas para la compra tecnológica

Todas las
previsiones
parecen apuntar a
que el futuro es la
estrategia omni-
canal en el retail

Back Market.



Según el Informe 2017 del Observatorio Cetelem (titulado prometedoramente “¿Fin de la crisis del consumo?”), este año han descendido los consumidores que se informan por Internet antes de comprar en la tienda (43% versus 67% en 2016), y también destaca el incremento de los que compran en la tienda física sin informarse en Internet (30% versus 16% en 2017). A pesar de que también han aumentado ligeramente los consumidores que compran directamente en Internet, y si partimos de la base de que no hemos perdido la fe en la información que podemos hallar en la red, todo apunta a que el retail está cada vez más preparado para ofrecer a sus clientes una experiencia de compra omnicanal; de hecho, los nuevos modelos de tiendas de gigantes del retail como MediaMarkt confirman que esa es la tendencia actual.

Según esto, Dan Wagner, fundador y CEO de Powa Technologies, empresa que comercializa la plataforma comercial PowaTag, ha comentado a este respecto: “hoy en día, los consumidores ya no quieren que su experiencia en una de las tiendas en la calle principal comience en la misma calle, quieren más bien interactuar con sus productos de interés, en cualquier momento y en cualquier lugar, a tan solo un toque de botón. Para que los comercios puedan ofrecer esta experiencia, tienen que invertir en una expe-

riencia omnicanal y ver cómo con el uso de smartphones o tabletas puede mejorar la interacción de los consumidores con la marcas al hacer sus compras, unificando los mundos online y offline y permitiendo a los consumidores comprar productos rápidamente y de manera eficaz desde cualquier plataforma”.

Así, todo parece apuntar que la tecnología y los dispositivos móviles sean los artículos más demandados en la campaña de Navidad, siguiendo la tónica de los últimos meses, en los que el consumo está alcanzando cuotas de tiempos anteriores a la crisis económica. Y parece ser que no sólo se beneficiarán los comercios online, sino todos los que sepan adaptarse a las nuevas requerimientos del comprador. Tal vez aún no estemos llegando a ese anhelado final del duro ciclo de la crisis económica, pero se podría decir que, al menos, nos estamos acercando.

En las páginas siguientes, haremos un recorrido por la mejor oferta actual, de tecnología punta, en línea blanca, PAE, y electrónica de consumo: unos productos que sin duda alguna serán un éxito en estas fiestas.

BSH

Las marcas Balay, Siemens y Bosch disponen de una oferta en avanzados electrodoméstico de línea blanca ideales para regalar o regalarse esta Navidad.

www.balay.es / www.siemens-home.bsh-group.es / www.bosch-home.es

Balay

La firma ofrece funciones para cocinar de forma fácil, rápida y limpia estas fiestas. El Precalentamiento rápido de sus hornos permite alcanzar los 175º de temperatura en tan solo 5 minutos y para que limpiar no sea un problema existe el sistema automático de limpieza pirolítica. Por ejemplo, el **horno multifunción con vapor 3HV469XC**, donde se pueden realizar los asados más crujientes con un interior tierno y jugoso gracias a la función combinada de aire caliente y vapor. Esta función, está ampliamente extendida en la restauración profesional ya que permite conservar los nutrientes de los alimentos y obtener un aspecto de lo más saludable. Por su parte, con los **hornos con microondas** de Balay se pueden realizar las recetas de siempre hasta en la mitad de tiempo, como un bizcocho en 5 minutos o un roast beef en 15, gracias a la combinación de las funciones tradicionales de los hornos con la potencia de las microondas. Y si se prefiere cocinar con placas, las placas de inducción con Control de Temperatura del Aceite ayudan a preparar cada plato en su punto exacto manteniendo la temperatura constante para que ni el aceite ni el alimento se quemen, evitando además, que los alimentos absorban demasiado aceite. Y con las **placas de inducción con zona Flex** se puede cocinar todavía más sano utilizando sus accesorios, como la plancha **Teppan Yaki**.



Siemens

Los **hornos con microondas iQ700** aúnan la cocina convencional con la más profesional, incluyendo todos los métodos de cocción en un solo horno; como la función varioSpeed, que permite cocinar hasta en la mitad de tiempo con ayuda de las microondas, y pulseSteam, que realiza aportes de vapor para conseguir resultados crujientes por fuera y jugosos por dentro. La combinación de estas tecnologías permite obtener alimentos en su punto perfecto de cocción ahorrando tanto tiempo como energía, e incluyendo la autolimpieza pirolítica. No hay que olvidar su diseño en cristal negro y también en blanco, combinado con acero, y su display TFT con imágenes a todo color y manejo intuitivo. Gracias a la tecnología Home Connect, junto con la app del mismo nombre, es posible controlar los hornos desde cualquier lugar con un mundo de recetas al alcance de la mano.



Bosch

Las **lavadoras i-DOS**, muy fáciles de usar, dosifican automáticamente el detergente y el suavizante, con una autonomía media de hasta 20 lavados, en función de la cantidad real de ropa, de los diferentes tipos de tejidos y del grado de suciedad de la colada. Además, este sistema puede llegar a ahorrar unos 7.000 litros de agua al año y un 30% de detergente.



Grupo Electrolux

Las marcas Electrolux y AEG cuentan con novedosos electrodomésticos de línea blanca que permitirán preocuparse menos por las tareas domésticas durante estas fiestas.

www.electrolux.es / www.aeg.com.es



Electrolux

La nueva gama **PerfectCare**, de lavado, engloba lavadoras y secadoras que incorporan las últimas tecnologías del mercado para conseguir que los colores se mantengan intactos en una amplia gama de tejidos, que la ropa delicada mantenga su forma y que las prendas técnicas alarguen su vida útil. Programas que evitan el sobrelavado de la ropa, ahorrando tiempo y energía, o un sistema unidireccional de flujo de aire caliente que seca hasta en los lugares más difíciles, son algunas de sus características. La lavadora **Perfect Care 600**, con sistema SensiCare, evita el sobrelavado de la ropa, adaptando el lavado a la carga, y ahorrando tiempo y



energía. Por su parte, la lavadora **PerfectCare 800** (foto izquierda), con sistema UltraCare, premezcla el detergente y el suavizante con agua antes de entrar en el tambor, para aportar más poder de limpieza y cuidado. En cuanto a las secadoras, la **PerfectCare 800**, con sistema DelicateCare, replica el secado recomendado para cada tejido gracias a los movimientos del tambor. Es apta incluso para lana, seda y prendas outdoor. Por su parte, la **PerfectCare 900** (foto derecha) cuenta con CycloneCare, un sistema unidireccional de flujo de aire caliente que consigue un secado suave y uniforme y alcanza las zonas más difíciles.

AEG

Las placas **MaxiSense Pure** son superficies relucientes de cristal totalmente negro que se integran a la perfección en la cocina. Cuentan con zonas de cocción y controles invisibles hasta que el tacto les hace cobrar vida. La función FlexiBridge crea una zona extragrande única, con distribución perfectamente uniforme del calor, y la función PowerSlide transforma la superficie de cerámica en una zona en la que se puede desplazar el recipiente entre distintas áreas de temperatura predefinida, dependiendo de la necesidad puntual de cada plato en cada momento del proceso de cocción. Cuentan con DirektTouch (selección del nivel de potencia con un solo toque) y cocción por inducción (calor al instante y ajustes de potencia precisos). Por otra parte, el **horno SteamPro de integración, BSE892330M**, cuenta con tres modos de cocción: vapor, calor y la combinación de ambos. En el modo combinado, el horno calcula la combinación precisa de calor y de vapor. También dispone de la función SousVide, que permite cocinar al vacío, y de sonda térmica, que ayuda a conseguir el punto de cocción deseado. El sensor de humedad aplica automáticamente la cantidad precisa de vapor al proceso de cocción; el mando Mastery giratorio responde inmediatamente al tacto; y el sistema de Cierre Suave de la puerta garantiza una utilización silenciosa. Para acabar, la **envasadora al vacío KDE911423M** permite disfrutar del método Sousvide de cocción al vacío profesional en el hogar. Sella perfectamente el sabor, la humedad y los nutrientes de los alimentos, preparándolos para la cocción.





1



2

3



4



5



1 Candy. El nuevo horno Watch&Touch de la marca presenta una pantalla cien por cien táctil con Control Total, conectividad, videorecetas y cámara integrada en la puerta. Con la tecnología Full Touch se puede gestionar la preparación de los platos con un simple toque, y la conectividad Candy simply-Fi permite manipular los electrodomésticos a distancia mediante la app del mismo nombre. www.candy.es

2 Beko lanza los nuevos modelos de frigoríficos RDNT270120P, RDNT270120W, RDNT230120P y RDNT230120W, perfectos para espacios pequeños. El doble sistema de frío independiente NeoFrost Dual Cooling otorga la máxima humedad para que no se resequen los productos, con el mayor rendimiento en el congelador. También cuenta con descongelación automática. www.beko.es

3 Hisense. Hisense ha presentado recientemente una amplia gama de frío en la que destacan características como Triple-Tech Cooling, alta eficiencia energética con A +++, tanque de agua sin cañerías para cubitos de hielo fresco y agua, así como un enfriador de vino innovador. www.hisense.es

4 De Dietrich, distribuida en España por Frigicoll, presentó recientemente su nueva gama de placas de cocción, con hasta 5 kW de potencia en una zona y sistemas inteligentes que facilitan el día a día en la cocina, como detección automática de recipientes e indicación de la zona que mejor se adapta al utilizado. Sobresale por su estética de marcada personalidad y su facilidad de uso, con paneles de mandos numéricos y accesos directos a múltiples funciones. www.frigicoll.es

5 Smeg. Las cocinas Portofino ofrecen un excelente rendimiento y una amplio abanico de funciones gracias a la cavidad Plus, al horno multifuncional y pirolítico y a la encimera a gas o de inducción. Destacan también por su estética novedosa basada en lo retro y los colores intensos. www.smeg.es



8

7



6 Samsung lanza en España su nueva gama de lavavajillas con tecnología WaterWall, una cortina de agua a alta presión que limpia en profundidad de esquina a esquina durante todo el ciclo de lavado. Dispone además de la función Zona Booster un acelerador de potencia para una zona acotada que proporciona dos áreas de lavado individuales.

www.samsung.es

7 LG. El frigorífico americano Instaview Door in Door, sin toma de agua y en acero antihuellas, permite ver su interior sin necesidad de abrir la puerta, tan sólo haciendo "toctoc". Fiable, duradero y conectado, mantiene una perfecta frescura de verduras y frutas. www.lg.com/es

8 Miele lanza sus nuevos hornos Active con una capacidad de 76 litros, que además tienen un diseño innovador, son más fáciles de usar por su sencillo e intuitivo display, y presentan una muy buena relación calidad-precio. Disponen de cinco niveles de bandejas y sistema de acabado PerfectClean patentado por Miele, que hace que la superficie sea un 100% antiadherente, lo que facilita al máximo la limpieza. www.miele.es

9 Nevir presenta su nuevo lavavajillas R-4603 6P-12C A+ de libre instalación, con capacidad para 12 servicios organizados de modo muy práctico. Dispone de cesta superior regulable en altura, control electrónico, seis programas de lavado, programación diferida, aviso de reposición de sales y abrillantador, y control antidesbordamiento. www.nevir.es

10 Teka. Este calentaplatos es indispensable para los amantes de la alta gastronomía. Su diseño simula un cajón más en la cocina y permite mantener la temperatura ideal de los platos para que lleguen a la mesa en su punto de calor. También es ideal para descongelar, calentar bebidas e incluso fermentar masas con levadura, como si fuese un horno microondas, con la ventaja de un consumo menor de energía. www.teka.com

Bosch

Un efectivo aspirador y tres electrodomésticos para disfrutar de comidas y bebidas saludables y deliciosas son las propuestas de la firma para estas fiestas navideñas.

www.bosch-home.es



Aspirador sin cable Athlet Ultimate

Este aspirador ofrece la máxima flexibilidad con un mayor rendimiento. De esta manera, se consiguen los mismos resultados de limpieza que con un aspirador convencional. La tecnología SmartSensor Control monitoriza el nivel de rendimiento, y el sistema de limpieza del filtro Rotation-Clean System hace esta tarea más sencilla y rápida. Gracias a sus 32,4 voltios y a sus baterías de litio, cuenta con hasta 75 minutos de autonomía. También incluye cepillo motorizado PowerBrush para suelos duros y rodillo TwinBrush para alfombras. Además, se puede completar con un kit de accesorios opcionales. Por último, cuenta con dos años de garantía, tanto el producto como la batería, y se sostiene sin necesidad de base.



Cafetera multibebida Tassimo My Way

Esta cafetera permite disfrutar de una bebida competamente personalizada. La configuración de la intensidad posibilita elegir entre tres niveles (suave, normal o intenso), mientras que la personalización del volumen ofrece la opción de seleccionar uno de los tres tamaños de café. También se puede definir la temperatura de la bebida; de esta manera, un expreso cuenta con 27 preparaciones diferentes, a escoger. Gracias al sistema inteligente Intellibrew, la máquina lee el código de barras de la cápsula T-Disc para preparar la bebida a la perfección.

Olla exprés eléctrica Autocook

AutoCook dispone de 50 programas predefinidos en tiempo y temperatura: cocción a vapor, cocción a presión, asado, yogur, horneado, freír suave y cocción sous-vide, entre otros. Dispone de inicio diferido y función de calentamiento. Además, al contar con tecnología de inducción, el tiempo de calentamiento se reduce y se controla en todo momento la temperatura seleccionada, entre 40°C y 160°C. Es fácil de manejar, cuenta con guías paso a paso y videotutoriales, y todas las recetas están en la web, en el canal de YouTube y en la app Autocook que, entre otras funcionalidades, genera una lista de la compra con los ingredientes necesarios para realizarlas.



Extractor de jugos VitaExtract

Con este extractor se obtiene una mayor cantidad de zumo, gracias al prensado lento de las frutas y hortalizas. Cuenta con tres filtros, dos de acero inoxidable con dos grosores, fino y grueso, y otro de plástico para preparar deliciosos sorbetes (según modelo). Sus 50 revoluciones por minuto controlan el proceso de prensado. Tanto VitaExtract como su compañera la batidora de vaso profesional Vitaboost incluyen un práctico libro de recetas, y es posible descargar la app VitaBar para preparar una gran variedad de zumos y batidos y mucho más.

Taurus Group

La compañía presenta sus últimas novedades en PAE de las marcas Taurus y Solac: dos batidoras para alimentarse sanamente, la primera, y una gama de gadgets para el cuidado del cabello, la segunda.

www.taurus-home.com / www.solac.com

Taurus



La **batidora de vaso Prior Glass** prepara cremas, salsas, batidos y cócteles y consigue texturas perfectas, en cuestión de segundos, con sus 600 W de potencia y su cuchilla de cuatro fillos de acero inoxidable.



Resultados excelentes en tiempo récord son los que ofrece la **batidora de vaso Prior Legend**, capaz de triturar hielo y alimentos duros o congelados, y de preparar rápidamente batidos, cócteles, cremas y salsas. Consigue unas mezclas homogéneas gracias a sus 1.000 W y a su cuchilla de cuatro fillos de acero inoxidable. Cuenta además, al igual que la Prior Glass, con dos velocidades más turbo, jarra de cristal de 1,5 l graduada, boca de llenado en la tapa, tapón transparente graduado y recogecable. La jarra y las cuchillas son aptas para el lavavajillas.

Solac



Expert Ionic Brush es un cepillo alisador que peina y alisa a la vez. Su tecnología de doble generador de iones neutraliza la electricidad estática, elimina el encrespamiento y suaviza el pelo, además de proporcionar un brillo extra. Dispone de un control LCD de temperatura que alcanza hasta 220°, para alisar el cabello sin dañarlo. Su recubrimiento cerámico y sus púas de punta fría protegen el cabello y el cuero cabelludo.

El nuevo **secador profesional Expert 2600**



Tourmaline con motor AC ofrece una gran potencia de 2.600 W para un secado ultrarrápido. Su tecnología iónica con recubrimiento de turmalina proporciona una melena suave, sana y brillante. Dispone de golpes de aire frío, ideales para acabar el secado cerrando la cutícula del cabello y consiguiendo así una melena sedosa, elástica y sana y un peinado fijado. Incluye dos concentradores de peluquería.



Steam Lissé, la plancha de pelo con tecnología de vapor, penetra en la cutícula para proporcionar un extra de hidratación y brillo al cabello, facilitando el alisado. Incorpora dos peines desenredantes y cable giratorio de 360°. Se desconecta automáticamente tras 60 minutos sin utilizarse, y se calienta en tan sólo 60 segundos.



Tourmaline Styler plancha, riza y moldea el cabello. Sus placas cerámicas con turmalina aportan un extra de protección para el pelo y consiguen un deslizamiento ultrasuave. El barril de 26 mm de diámetro consigue crear unos rizos marcados, y cuenta con un accesorio voluminizador para conseguir ondas sueltas y con volumen.

Medisana

La compañía ofrece una selección de productos orientados a la belleza y al bienestar, de cara a unas Navidades cálidas y relajadas.

www.medisana.es

Espejo cosmético 2 en 1 CM 835

Este espejo cosmético, con iluminación de anillo uniforme de 12 LEDs blancos, consta de dos espejos giratorios con rotación de 360°, uno normal y el otro con cinco aumentos. Su diámetro es de 12 cm y tiene una base muy estable y acabados de cromo de alta calidad. Incluye baterías.



Respaldom masajeador Shiatsu MCN Pro

Proporciona un masaje de alta definición, intenso, que ocasiona una agradable sensación de bienestar. Ideal para toda las áreas de la espalda, el masajeador para el cuello es ajustable por separado. Ofrece tres zonas de masaje seleccionables (espalda entera, parte superior y parte inferior), luz infrarroja, función de calor, y masaje vibratorio por separado en el asiento. La funda del cabezal



para el cuello es desmontable y lavable, y también incluye un práctico control remoto. Su material es fácil de limpiar y cuenta con una tira de velcro para sujetarlo a la parte posterior de la silla.



Calientacamás eléctrico HU 665

Las noches navideñas serán más cálidas con este electrodoméstico, que dispone de tres niveles de temperatura regulables, apagado automático a los 180 minutos y protección contra el sobrecalentamiento. Es lavable, gracias al termostato desmontable, suave y transpirable, y cuenta con la etiqueta Oeko Tex, "Textiles de Confianza", que garantiza que está libre de productos químicos y sustancias peligrosas, de acuerdo con pruebas efectuadas por laboratorios independientes.



Manta eléctrica HDW

Fabricada en un tejido muy suave y transpirable, esta manta eléctrica consta de cuatro niveles de temperatura regulables, calentamiento rápido a 120 vatios, apagado automático a los 180 minutos y protección contra el sobrecalentamiento. Es lavable a 30° ya que su cable se puede desmontar, y reversible, con un diseño de dos colores. La etiqueta Oeko Tex, "Textiles de Confianza" garantiza que el producto está libre de productos químicos y sustancias peligrosas, de acuerdo con pruebas efectuadas por laboratorios independientes.

Spectrum Brands

Las marcas Russell Hobbs y Remington cuentan con varias ideas para cuidar de la imagen personal durante las fiestas navideñas.

es.russellhobbs.com / es.remington-europe.com

Russell Hobbs

La marca ha lanzado al mercado la plancha **Impact Iron**, dotada de la tecnología Durability, capaz de resistir caídas de hasta 1,2 metros. Está revestida de caucho antideslizante, que protege el cuerpo del aparato de cualquier golpe y caída accidental. Esta capa se denomina Dura-Coat y hace que la fuerza del impacto se absorba y se rechace. Además, su placa de cerámica es antiadherente y cuenta con un pico de vapor vertical de precisión para eliminar las arrugas en los lugares más complicados. Dispone, además, de funciones anticál, antigoteo y autolimpiado de su depósito de agua, con capacidad para 300 ml. Asimismo, cuenta con tres modos de autoapagado en el caso de que el usuario olvide hacerlo.



Remington

La colección **Keratin Protect** es una selección de productos innovadores que mantienen el cabello sano durante el moldeado. Los barriles del moldeador giratorio Keratin Protect cuentan con un revestimiento de cerámica avanzada con queratina y aceites de argán que aporta brillo y un aspecto saludable al pelo. Sus siete temperaturas y cuatro ajustes permitirán personalizar el moldeado según el tipo de cabello: por ejemplo, gracias al ajuste Pro+, este rizador moldeará el pelo a una temperatura más baja (185 °C) para conseguir más cuidado o crear rizos sueltos u ondas; también es posible elegir más calor para fijar unos rizos compactos.



El nuevo barbero **Durablade** recorta, afeita y perfila el vello. Su característica más destacada es que incorpora, en lugar de las convencionales, cuchillas de barbero, que ofrecen una durabilidad mucho más elevada. Puede llegar a realizar 250 cortes por segundo en cualquier dirección debido a su tecnología TST (Trim Shave Technology), consiguiendo así un afeitado más rápido. Estos cortes se realizan por encima del nivel de la piel, de manera que se evitan las heridas, y también incorpora un peine protector alrededor de la cuchilla. Además, su diseño Halo Drive permite ver el recorrido de la cuchilla a través de la ventana situada debajo de ésta. Este diseño ergonómico con acabado antideslizante permite recortar cabellos más largos y, gracias a sus peines de 1, 2, 4 y 6 mm, se adapta a cualquier barba. Se puede emplear en húmedo, seco o con espuma o gel.

AEG

La gama Serie 7, de AEG, se compone de cinco productos de diseño perfectamente integrable, controles intuitivos y funcionalidades profesionales: una batidora de brazo, otra de vaso, una cafetera de goteo, un hervidor de agua y un tostador, todos con acabados en acero inoxidable.

Serie 7 de PAE

La **batidora de vaso SB7 8000S**, gracias a su jarra graduada de vidrio termorresistente y a su cuchilla de dos palas revestidas de titanio True Flow, permite preparar batidos, cócteles o purés de la forma más rápida y eficiente. Por su parte, la **batidora de brazo STM 7500S**, cuenta con unas características especiales que garantizan un rendimiento y resultado profesional: pie de acero extralargo para recipientes grandes, así como un potente motor de 700 W y función turbo. Incluye además un brazo batidor de acero inoxidable y una minipicadora de gran capacidad.

El **hervidor de agua EEWA7800** dispone de hasta ocho niveles de ajuste de temperatura, display LCD High Contrast, capacidad de 1,7 l, función de mantenimiento del calor y triple sistema de autoapagado: cuando hierve el agua, al levantar el hervidor de la base de calentamiento y cuando no hay agua en el hervidor, gracias a la protección integrada que evita que el contenido hierva hasta la evaporación.

El **tostador AT7800**, gracias a su display digital, permitirá saber en un instante cuánto tiempo queda para que la tostada esté lista. Con ocho niveles de tostado, se puedes elegir el que mejor se adapte a las necesidades del usuario.

La **cafetera KF7800**, con la función AromaStrength, hace que levantarse cada mañana con el aroma a café recién hecho sea posible, gracias a la función de inicio automático en 24 horas. Además, su jarra termo permite mantener durante más tiempo el aroma y sabor del café.

Los **robots de cocina UltraMix KM100 y KM 4000** vienen avalados por la dilatada experiencia de AEG en la restauración y repostería profesional de alto nivel en Europa. Incluyen todo tipo de accesorios: batidor plano, batidor de varillas, dos boles extragrandes y un gancho profesional TruFlow que evita que la masa se eleve durante el proceso de amasado, para lograr resultados uniformes y de calidad. Pueden procesar alimentos muy variados e incorporan, además, un sistema de iluminación LED de luz blanca enfocado directamente al bol, para percibir todos los matices de la mezcla mientras se realiza la preparación. Además, cuentan con una regulación de potencia de 10 velocidades.

www.aeg.com





1



4



2



3



5

1 Panasonic. La recortadora de barba GD50 cuenta con una nueva cuchilla más segura que previene irritaciones. Su diseño en forma de navaja y las hojas de 35 mm permiten un afeitado y un corte más preciso en la forma tradicional, ideal para diferentes estilos de barba. Además, su peine de ajuste adicional de 0,5 a 10 mm (en intervalos de 0,5 mm) permite un corte fácil y limpio a la longitud deseada. www.panasonic.com/es

2 Moulinex. iCompanion ofrece todas las prestaciones del robot de cocina Companion, añadiendo la conectividad Bluetooth Smart, con infinidad de recetas para los 365 días del año. Se puede manejar a través del dispositivo móvil, empleando una app. www.moulinex.es

3 Di4. La plancha Vapore Stiro Performance 3200 destaca por su potencia de 3.200 W, la bomba de inyección de agua, el ajuste del nivel de vapor y el sensor automáticos, la suela 4D con diseño multidireccional, y sus 143 salidas reales de vapor. Incluye también triple sistema anticalc y entrada de agua XL para mayor facilidad de llenado. Su práctico mango Soft Touch permite la activación del vapor por sensor táctil y la suela con acabado nanocerámico ofrece un deslizamiento fluido. www.bbtrends.es

4 Philips presenta una edición especial y limitada de afeitadoras Philips Star Wars. Esta nueva gama combina la tecnología de afeitado más innovadora de la compañía con unos diseños originales que recrean diferentes personajes y ámbitos de la nueva película Star Wars: Los Últimos Jedi. www.philips.es

5 Dyson. Los purificadores de la marca, en su versión más renovada, con un exclusivo diseño sin aspas, doble función de purificador más ventilador o triple función de purificador más ventilador más calefactor, incluyen termostato y capturan el 99,97% de los gases y partículas del aire, como el formaldehído, el benceno y los olores. www.dyson.es



6

7



8



9



10

6 Nevir. El aspirador NVR-5124 A, de clase A, tiene una potencia de 700 W y no requiere bolsas, ya que incorpora un sistema de recogida de partículas ciclónico, con filtrado en cinco fases. Toda la suciedad recogida se almacena en el fondo de la cubeta de 1,5 litros de capacidad, fácil de vaciar y de limpiar, al igual que su filtro, desmontable y lavable.

www.nevir.es

7 Smeg. La batidora de mano HBF02, con un completo set de accesorios y una potencia de 700 vatios, se añade a la gama de PAE inspirada en los años cincuenta de la firma, la línea 50s Style. Cuenta con cuchilla de acero inoxidable FlowBlend y velocidad regulable, está disponible en colores crema, azul y negro, e incorpora un mango ergonómico y antideslizante y un brazo de acero inoxidable, entre otras piezas intercambiables. La función Turbo aprovecha al máximo su potencia. www.smeg.es

8 Jata. En la plancha de asar M-Magic JT950, con potencia de 2.500 W y resistencia en forma de M, el calor se distribuye cálida y uniformemente durante todo el tiempo de cocinado. Además, el sistema Super Diet inclina la superficie de la plancha facilitando la recogida de salsas y grasas. El termostato extraíble y las asas de toque frío antiquemaduras, son otras de sus ventajas, así como el recubrimiento Pfluon Granite Black, libre de PFOA, con gran poder antiadherente y resistencia frente al rayado, la erosión, la corrosión y el calor. Además, es muy fácil de limpiar. www.jata.es

9 LG. El robot aspirador Hombot Square Turbo está diseñado especialmente para hogares con mascotas. Gracias a su diseño cuadrado con dos cepillos laterales, su gran capacidad de succión, y sus cepillos especiales, ayuda a mantener un entorno saludable. Además, dispone de sistema de videovigilancia: su cámara frontal se conecta con el dispositivo móvil del usuario y permite ver qué están haciendo los animales domésticos, gracias a la app LG SmarThinQ. www.lg.com/es

10 Mondial. La olla eléctrica Let's Cook Pratic 10, a semipresión, es ideal para cocinar arroces, arroz para sushi, sopas, verduras y todo tipo de guisos rápidamente, para comer de manera saludable. Con potencia de 700 W y acero inoxidable High Quality, cuenta con recipiente extraíble de 1,8 l, revestimiento antiadherente, funciones de cocción y mantenimiento del calor, accesorio de cocción al vapor, cuchara para servir, tapa basculante hermética, válvula para la salida del vapor, y depósito para el agua condensada. Con capacidad para 10 raciones, es desmontable para una fácil limpieza e incluye recetario de cocina. www.mondialine.es

Sogo

sigue en su línea de ofrecer ideas originales y muy prácticas para regalar estas Navidades, tal como indican estos ejemplos.

www.sogo.es

Deshidratador giratorio

El deshidratador de alimentos giratorio de Sogo permite cocinar sano y guardar los alimentos durante más tiempo sin que pierdan sus cualidades. El SS-10460 seca y conserva los nutrientes de frutas, verduras y hierbas, evitando el crecimiento de bacterias. Cuenta con control de temperatura de entre 40 y 70°, y duradero motor con aspas de ventilador que, al girar, aporta una distribución uniforme del calor. También dispone de cinco bandejas transparentes, que evitan que se mezclen los sabores, con diámetro de 32 cm y profundidad de 2 cm. Cada una de ellas soporta hasta 1 kg de alimentos. El aparato, con una potencia de consumo de 250 W, genera muy poco ruido.



Altavoz portátil DJ Party con batería recargable de 10 pulgadas

De madera, con paneles de plástico PVC, y ruedas para facilitar el transporte, este altavoz portátil de 100 W cuenta con USB 2.0 y entrada para dos micros y Aux. Incluye ranura para tarjeta SD de 32 Gb, radio FM, pantalla LED, luz RGB en el altavoz de graves, dos woofers de 10 pulgadas, y dos tweeters de 3 pulgadas, además de Bluetooth versiones V2.1 + EDR, A2DP y AVRCP, y ecualizador de cinco bandas. Es compatible con los formatos BT, Audio, SD, MP3, WMA y WAV e incorpora micro inalámbrico y mando a distancia.



NPG

La compañía propone unas navidades relajadas para disfrutar de todas las ventajas de los televisores Android TV frente a una sabrosa taza de café.

www.npgtech.com



Televisor S500L55U 55" UHD

Con un diseño moderno y elegante, el modelo S500L55U, la tercera generación Android TV 4K de NPG, soporta resoluciones 4K tanto como para la recepción de TV UHD como para la reproducción de ficheros multimedia (bien de Internet o vía USB o HDMI) e integra la tecnología Single Chip

de Mstar, que le proporciona una gran rapidez en la ejecución de las App's integradas en el televisor, sin apenas utilizar recursos del mismo. Incluye el portal Smart TV Android diseñado y patentado por NPG, un sistema muy fluido que integra las Apps más populares de TV a la carta (noticias, vídeo online, juegos...), y todo el universo de aplicaciones Android TV; personalizable por el usuario, permite la libre descarga de Apps directamente desde Google Play. Próximamente, contará con nuevas funciones que se actualizarán automáticamente, como la incorporación de una ventana PIP para mostrar contenido procedente de dos fuentes diferentes al mismo tiempo (DTV, HDMI, DVD), o como el software de control remoto desarrollado íntegramente por el fabricante, que permite el uso de un smartphone Android como mando a distancia. El modelo S500L55U incorpora, de regalo, Control Remoto NPG RC 200QM, que controla todas las funciones del televisor. Gracias a su teclado Qwerty, el usuario podrá realizar fácilmente búsquedas por Internet o escribir correos, por ejemplo, y con la función Motion Air Mouse aprovechará al máximo los juegos y aplicaciones.

Cafetera Fiorella NP150 con Café Duke

Fiorella NP150 prepara automáticamente café con cápsulas Nespresso compatibles a 19 bares de presión. Con un diseño compacto, destaca por su facilidad de uso y su fácil mantenimiento. Cuenta con depósito de agua extraíble de 0,8 l, indicador luminoso de selector de cantidad (café largo, 70 ml; café corto, 35 ml), parada automática de flujo, depósito de cápsulas usadas, bandeja antigoteo extraíble, modo de apagado automático, panel de control electrónico IMD, jarra extraíble con tecnología motorizada para espumar leche, caudalímetro para controlar el caudal de presión, y tolerancia de la salida del café en +/- 5 ml controlado por el sistema NTC. Disponible en pack regalo con 50 cápsulas de Café Duke, compatibles con el sistema Nespresso y distribuidas por NPG, con cuatro variedades (Forte, Fortísimo, Suave y Descafeinado).



Gigaset

Tecnología, diseño y color se aúnan en el nuevo smartphone GS170, la versión mejorada de su antecesor que llega al mercado con nueva estética y con la posibilidad de incorporar color al terminal con las carcasas intercambiables.

www.gigaset.com/es

Smartphone GS170

El nuevo smartphone Gigaset GS170 presenta mejoras en la pantalla, el sistema operativo y la memoria RAM, respecto a su antecesor. Su nuevo cristal 2,5D redondeado permite sujetarlo cómodamente y gozar de una visión clara de la pantalla en todo momento, gracias a su revestimiento antimanchas. La posibilidad de intercambiar las carcasas le otorga un plus de diseño, ya que se puede optar por el color azul o mocca. En la parte trasera, el terminal incorpora un sensor multifuncional de huella dactilar, que puede usarse para desbloquear el teléfono y para desplazarse por el navegador, acceder a la marcación rápida o hacer fotos.

En su interior, una memoria RAM más grande y el último sistema operativo Android 7.0 Nougat garantizan su potencia, comodidad y seguridad. Funciona gracias al potente procesador QuadCore MediaTek de 1,3 GHz, que ahora cuenta con una RAM de 2 Gb y una memoria flash interna de 16 Gb.

Su batería reemplazable de ion litio de 2.500 mAh asegura la máxima duración de uso. Dispone, además, de cámara trasera de 13 Mp y frontal de 5 Mp, que realiza selfies totalmente de forma automática, con una sonrisa o un gesto. El GS170 admite dos tarjetas SIM de forma simultánea y, gracias a un tercer slot independiente para una tarjeta microSD, la cantidad de memoria se puede ampliar aún más: en conjunto, se puede contar con hasta 128 Gb que permiten almacenar alrededor de 55.000 fotos, 18.000 canciones o 30 películas HD.

En resumen, el GS170 se caracteriza por incorporar prestaciones innovadoras por tan sólo 149 euros.



Garmin

La firma ofrece una amplia selección de productos dentro de su extenso catálogo para que cada miembro de la familia pueda recibir su regalo ideal.

www.garmin.com

Vivoactive 3

Atractivo reloj de esfera redonda que cuenta con el slider táctil capacitivo SideSwipe, para una navegación mucho más rápida e intuitiva. Su pantalla Garmin Chroma Display es muy fácil de leer, incluso bajo la luz solar directa, y está protegido por un cristal Corning Gorilla. Ofrece más de 15 apps diferentes para la práctica deportiva y su GPS integrado permite realizar el seguimiento sin necesidad de conectarlo a un smartphone. La función Move IQ detecta automáticamente cada cambio de actividad y Garmin Connect revisa todas las realizadas durante el día. La tecnología Garmin Elevate mide la frecuencia cardíaca desde la muñeca de forma ininterrumpida, y el reloj controla también los aspectos clave de la condición física y el nivel de estrés. Es el primer wearable de la firma compatible con Garmin Pay.



Serie Drive

Esta colección de GPS formada por cuatro líneas, Drive, DriveSmart, DriveAssist y DriveLuxe, aporta confianza en las rutas, incluyendo alertas de seguridad ante los elementos que podrían desencadenar situaciones imprevistas, e indicadores de fatiga o de sentido contrario en una calle de sentido único. Compuesta por modelos con pantallas que oscilan entre las 4,3, 5 y 6 pulgadas, todos permiten realizar búsquedas mediante pronunciación (que el usuario escriba un destino tal y como se pronuncia al hablar), mostrar los próximos lugares y hacer búsquedas directamente sobre el mapa. La gama posibilita la consulta de puntuaciones en TripAdvisor y cuenta con actualización de mapas y radares, gratuitas y de por vida.

La gama posibilita la consulta de puntuaciones en TripAdvisor y cuenta con actualización de mapas y radares, gratuitas y de por vida.



Edge 1030

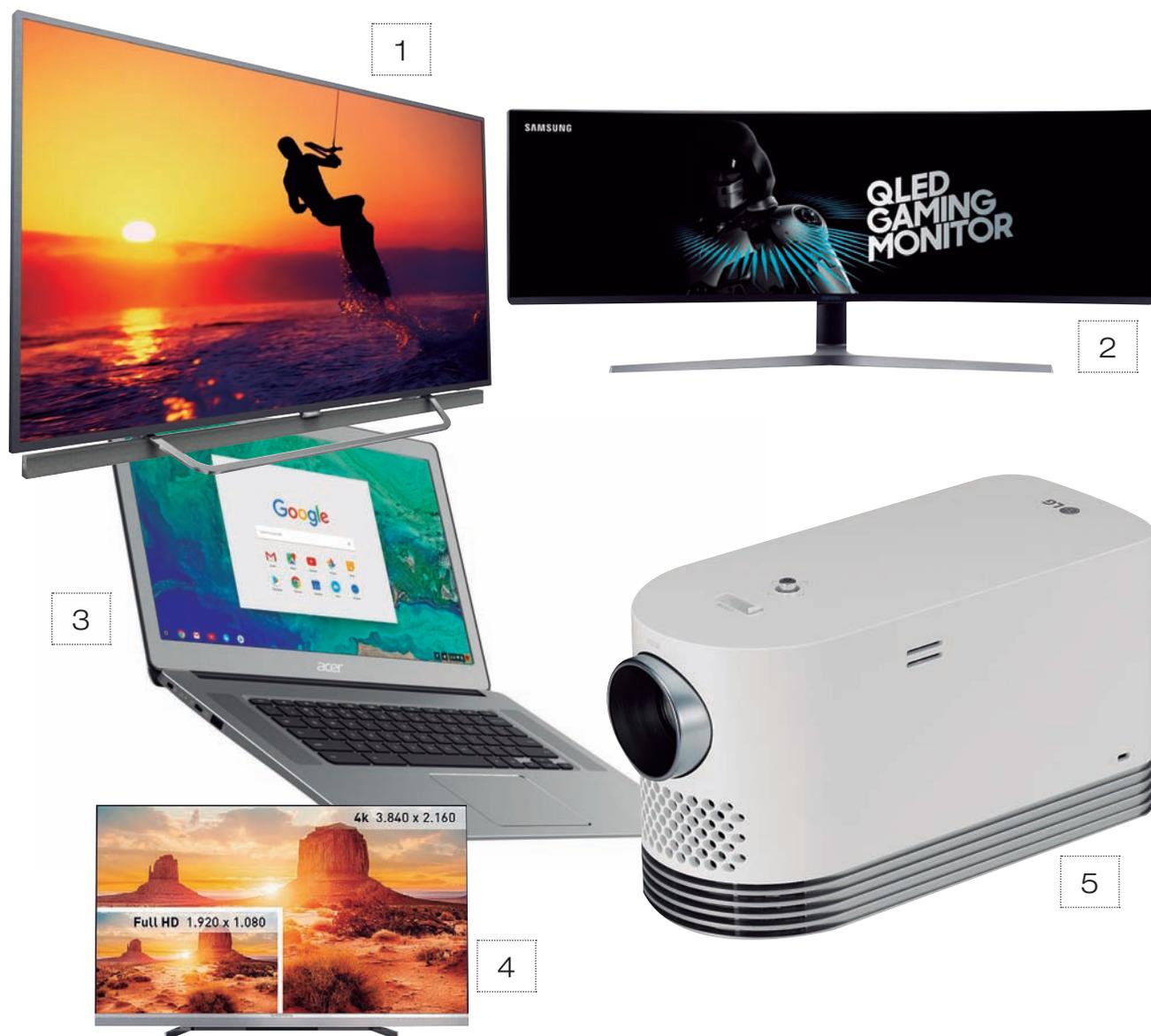
Dotado de las más novedosas herramientas de navegación, es compatible con la gama de accesorios de ciclismo de Garmin, como Varia y Vector. Destaca por incorporar la función de rutas populares Trendline y tiene preinstalado Garmin Cycle Map, que proporciona mapas con navegación giro a giro y alertas de navegación que avisan de curvas. Provis-

to de tecnología WiFi, Bluetooth y ANT+, dispone de una función de mensajería entre ciclistas que permite enviar mensajes predeterminados entre dispositivos Edge compatibles o a familiares y amigos. La función GroupTrack permite el seguimiento de hasta 50 usuarios, y LiveTrack informa de la localización exacta del ciclista. Gran autonomía.

Vivofit Jr. 2

Con diseños de los personajes favoritos de los más pequeños, como Minnie Mouse, BB-8 y los Vengadores de Marvel, cada pulsera ofrece las correspondientes aventuras en apps móviles donde los niños pueden completar misiones para avanzar en el viaje y descubrir nuevos iconos de personajes, con la ayuda de sus padres, al realizar 60 minutos de actividad cada día.





1 Philips - TP Vision lanza el nuevo equipo 8602. Disponible en tamaño de 55" y 65", este TV añade la tecnología Quantum Dot, el nuevo motor P5 Perfect Picture y el sistema Ambilight de tres lados. Su diseño incluye un bisel de aluminio superdelgado, y el concepto de Sonido Visible mediante una barra de sonido frontal, inteligentemente integrada y revestida con paños de tela europea de calidad de Kvadrat. www.tpvision.com

2 Samsung. El nuevo monitor gamer QLED C49HG90 ultrapanorámico de 49 pulgadas cuenta con pantalla curva de 1800R, que proporciona colores reales y brillantes, y soporta HDR, para mejor luminosidad y detalles. Su tasa de refresco es de 144 Hz, su velocidad de respuesta, de 1 ms, y su ratio de aspecto, de 32:9, ideal para multitarea. www.samsung.es

3 Acer El Chromebook 15 de Acer, con diseño de aluminio, destaca por su pantalla IPS Full HD de 15,6 pulgadas. con una batería de hasta 12 horas de duración. Es muy silencioso debido a su diseño sin ventiladores y sus altavoces ofrecen un sonido premium para una gran experiencia multimedia. www.acer.es

4 Grundig. Los nuevos TV OLED de la marca ofrecen excelente calidad de imagen y diseño ultrafino. Destacan los modelos de 77 pulgadas, con tecnología de imagen UHD avanzada, y el nuevo televisor de 55 pulgadas, con un diseño pensado para exponer en pared. Todos ellos están complementados por los sistemas de sonido Fine Arts, con la última tecnología en audio y conectividad. www.grundig.es

5 LG Smart Laser TV es perfecto para los que quieren llevarse su sala de cine a todas partes. Dispone de una estética elegante y compacta y máxima durabilidad (hasta 15 años de vida útil). Con conectividad desde smartphone y PC sin cables, sobresale por su calidad de imagen, con 2.000 lúmenes y resolución FHD. www.lg.com/es



6



7



8



9



10

6 Panasonic. El televisor OLED EZ1000 destaca por su grado profesional y el gran potencial de contraste y de color que ofrece la última tecnología en pantalla OLED, consiguiendo unos niveles de negro y unos colores muy precisos.

www.panasonic.es

7 Sony. La nueva cámara A7R III combina un sensor de imagen CMOS Exmor R con retroiluminación y alta resolución de 42,4 Mp, con velocidades de disparo de hasta 10 fpsii y seguimiento completo de AF/AE. Ofrece también vídeo 4K, amplio rango dinámico de 15 pasos, alta sensibilidad con reducción de ruido casi completa y mucho más, en un cuerpo ligero y compacto. www.sony.es

8 Archos Diamond Omega es un smartphone premium dotado de un diseño compacto y elegante: presenta una pantalla de 5,7 pulgadas con un gran ratio de proporción de pantalla, y combina el procesador Qualcomm Snapdragon 835 con 8 Gb de RAM y 128 Gb de almacenamiento interno, así como cuatro cámaras. www.archos.com

9 Hisense propone para esta Navidad el televisor NU8700 UHD, con tecnología ULED 4K, HDR Supreme (1.000 nits), Ultra Color, Ultra Motion y Ultra Contrast, además de tres puertos HDMI y dos USB. También el smartphone Rock Lite, con pantalla de 5 pulgadas FHD, TFT IPS, Android 7.0 Nougat, QuadCore a 1,3 GHz, 16 Gb ROM + 2 Gb RAM, cámara trasera de 8 Mp (AF) con Flash LED y delantera de 5 Mp, y batería de 3.900 mAh. www.hisense.es

10 Huawei Mate 10 es el primer dispositivo en contar con los nuevos procesadores Kirin 970, que ofrece funciones de Inteligencia Artificial para disfrutar de experiencias móviles más ágiles y personalizadas. Además, los Kirin 970 también cuentan con un nuevo procesador de imágenes dual que hace posible el realce de las fotografías mediante IA. www.huawei.com/es



11



13



12



14



15

11 Denon. La gama Denon HEOS está preparada para comunicarse con cualquier equipo de la casa y reproducir la música en cualquier estancia o en todas, empleando la red doméstica a través de la intuitiva aplicación HEOS. Añade la posibilidad de compartir las canciones a través de smartphone vía Bluetooth o reproducir la colección de música particular en todo el ecosistema HEOS. Es compatible con los principales formatos de streaming. www.denon-es.com

12 Motorola. El smartphone Moto Z2 Play es notable por su diseño con un único cuerpo de metal ligero y fino, su gran potencia y sus características: pantalla Super AMOLED Full HD de 5.5 pulgadas, cámara delantera de alta resolución con 12 Mp y Dual Autofocus Pixel y hasta 30 horas de batería. Unido a la nueva gama de accesorios Moto Mods (videoconsola portátil, altavoz de gran potencia, cámara 360 o batería externa) se consigue el dispositivo adecuado para cada ocasión. www.motorola.es

13 Sennheiser Momentum Free BT es un sistema con altavoces dinámicos de alta calidad y túneles internos fabricados a medida en acero inoxidable, capaces de aportar precisión acústica superior con potente respuesta de bajos y detallada proyección vocal. Dotados con tecnología Bluetooth 4.2, así como Qualcomm apt-X y códec AAC, son capaces de aportar un audio inalámbrico de baja latencia. www.sennheiser.es

14 Kodak Ektra es un smartphone dotado de la última tecnología que permite realizar fotografías de gran calidad. Su diseño recuerda el de la mítica cámara del mismo nombre. Se complementa con una funda de piel de estilo vintage. www.kodak.com

15 Pioneer Onkyo SC-LX502 es un receptor AV de 7.2 canales que marca el nuevo standard en el rendimiento de sonido envolvente optimizado para Dolby Atmos y DTS:X. Cuenta también con amplificador clase D, 180 W/ch, escalado 4K Ultra HD, Ultra HD vídeo, HDR10, y HLG (Hybrid Log-Gamma). Además, ofrece un equipamiento completo para streaming: Spotify, Deezer y Tidal, así como radio de Internet TuneIn. Tiene siete entradas de HDMI, Chromecast integrado, Bluetooth y AirPlay. Disponible en negro y en plateado. www.pioneer-audiovisual.eu/es

GROHE propone un hogar smart esta Navidad

La compañía apuesta por el Smart Home y lanza los sistemas de seguridad GROHE Sense y Sense Guard



GROHE presenta los innovadores sistemas de seguridad para agua, GROHE Sense y GROHE Sense Guard, las últimas soluciones de la firma para el hogar inteligente. Gracias a la conexión a la red inalámbrica de estos dispositivos, el usuario podrá marchar de casa con total tranquilidad, pues podrá enterarse de inmediato si se producen fugas, roturas de tubería, inundaciones...

GROHE Sense

Se trata de un sensor inteligente, con un diseño minimalista que combina a la perfección con el entorno, que se instala fácilmente en el suelo y detecta la presencia de agua donde no debería haberla. Cuando el agua pasa por la base del sensor, GROHE Sense emite un pitido y enciende una luz roja intermitente. A su vez, también envía una alerta a través de la aplicación GROHE Ondus al dispositivo móvil del usuario. También registra la temperatura del ambiente, para alertar de una posible formación de hielo, y la humedad, para prevenir la acumulación del moho o, por el contrario, el exceso de sequedad.

Además de en el baño o la cocina, lo ideal es colocar el producto en zonas críticas de difícil acceso, donde es más complicado vigilar que nada esté sucediendo, como bajo la lavadora o en el sótano.

GROHE Sense Guard

Este controlador inteligente, que se instala en la tubería de agua central del hogar, informa sobre el riesgo de

fugas, roturas y heladas en las tuberías así como goteo en los grifos, a la vez que controla el consumo. Cuando GROHE Sense Guard detecta un reventón de tubería, corta el suministro automáticamente para disminuir daños. Una vez realizado el corte, o cuando existe una fuga o se advierte que el agua está congelada, el dispositivo envía una notificación a la App.

El algoritmo que incorpora permite la detección de micro-roturas, por lo que incluso las fugas más pequeñas pueden localizarse en las tuberías de agua fría. El corte del suministro puede realizarse también manualmente, si se trata de una rotura menor. Además, GROHE Sense Guard registra el consumo de agua y monitoriza el caudal, la presión y la temperatura continuamente.

La combinación de GROHE Sense y GROHE Sense Guard hace que el sistema de seguridad esté completo. La aplicación GROHE Ondus es la pieza central de éste, y ofrece el más alto nivel de seguridad al permitir controlar continuamente ambos dispositivos en todo momento y desde cualquier lugar, siempre que se se disponga de conexión.

www.grohe.es



GROHE España

Avenida de Sarrià, 106, 8ª planta
Edificio Sarrià Fòrum - 08017 Barcelona (España)
Tel. 933 368 850 Fax. 933 368 851
grohe@grohe.es

Los retos de la Bomba de Calor

Aunque cada vez está más extendida, la tecnología de bomba de calor, tiene aún mucho recorrido en el mercado



Serie Slide LT

Serie LMC

La serie LT y LMC de Fujitsu son las gamas más premium del catálogo, y se han convertido en verdaderos ejemplos del porqué del liderazgo de la marca japonesa en climatización. Destacan por su cuidado diseño, eficiencia energética, y bajo nivel sonoro, mejorado gracias a la función Low Noise, que se activa desde el mando y permite una reducción del nivel sonoro de la unidad exterior de 3 dB. Incluyen también la función Human Sensor, un sensor de movimiento que detecta la presencia de personas en una estancia y regula automáticamente el funcionamiento de la unidad a las necesidades reales. Este sistema permite reducir el consumo para obtener un máximo ahorro energético (modelos Slide LT).

La **Bomba de Calor** fue elegida como la Mejor Tecnología Disponible (MTD) para la calefacción de espacios por la Agencia Internacional de la Energía

En España, la bomba de calor va ocupando poco a poco el lugar que le corresponde como sistema de climatización eficiente. Más conocida en su versión para refrigeración, la tecnología de Bomba de Calor, sin embargo ha ido abriéndose paso entre los profesionales y los usuarios finales como una solución válida también para el invierno.

Básicamente, la bomba de calor es una máquina térmica que consigue la temperatura perfecta en cualquier tipo de local o recinto, tanto en invierno, como en verano, pudiendo también producir agua caliente, de una forma sencilla, económica y respetuosa con el medio ambiente.

Apoyos a la bomba de calor

Prueba de su eficiencia energética y de su contribución a la sostenibilidad son los diversos apoyos, que cada vez



Todos los sistemas domésticos que componen la oferta de la marca Daitsu para este 2017, Daitsu Air, Daitsu Air 2x1 y Daitsu Liberty, incluyen la posibilidad de incorporar WiFi en sus unidades interiores.

más instituciones, de ámbito nacional e internacional, dan a esta tecnología.

ULTRA HD 4K

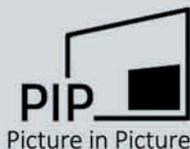


Vive, experimenta, siente las imágenes en tu televisor como nunca antes.
Con 4 veces más resolución que un televisor Full HD, vivirás una experiencia visual inolvidable.

NUEVAS FUNCIONES



APP Control remoto NPG
Controla todas las funciones de tu TV Smart NPG desde tu smartphone



PIP
Picture in Picture



DESARROLLADO EN ESPAÑA

Smart TV
Made for you

POWERED BY
android

3^o GENERACIÓN



Serie M de Daikin.

Así, por ejemplo, la Bomba de Calor fue elegida como Mejor Tecnología Disponible (MTD) para calefacción de espacios por la Agencia Internacional de la Energía.

En esta misma línea, según la Estrategia de la Unión Europea relativa a Calefacción y Refrigeración, la Bomba de Calor puede transformar 1 unidad de electricidad o gas en 3 o más unidades de calefacción o refrigeración.

Y esta tecnología de la Bomba de Calor cuenta con el respaldo de destacadas asociaciones medioambientales

internacionales como Greenpeace, que la escogió como mejor sistema de calefacción en lo que se refiere a eficiencia energética.

En las páginas siguientes, junto a muestras de productos, hemos incluido la opinión y el testimonio de algunas de las principales marcas presentes en el mercado, sobre esta tecnología y sobre otros temas de interés relacionados con la climatización doméstica.

DAIKIN

Responde Paloma Sánchez-Cano, Directora de Marketing de Daikin AC Spain.

¿Cuál es el sistema de calefacción doméstica más eficiente en estos momentos?

La bomba de calor.

¿Qué futuro le augura a este sistema?

La bomba de calor se ha convertido en uno de los sistemas más eficientes y confortables para el hogar. Utiliza una fuente de energía renovable, la aerotermia, que no emite gases de combustión y contribuye a reducir las emisiones de CO₂ a la atmósfera en comparación con otros sistemas.

Su futuro está asegurado, por la flexibilidad que ofrece: calefacción en invierno, aire acondicionado en verano y la posibilidad de disfrutar de una temperatura ideal cualquier época del año; pero también porque, combinada con otras tecnologías, el resultado es 360°. Así, logra un ahorro notable combinado con la tecnología Inverter que permite variar la frecuencia consumiendo sólo la energía necesaria en cada momento; alcanza un alto rendimiento con refrigerantes de nueva generación, como el R-32 que, además, reduce el Potencial de Calentamiento Global; y presenta ventajas de ahorro, comodidad y confort, con sistemas de control domótico y conectividad.

¿Hacia dónde nos lleva el cambio climático? ¿Qué hace su empresa para combatirlo?

Nos lleva a un escenario de clima más cambiante, con épocas de mayor calor, sequía y entretiempo más duraderas. En Daikin sabemos que es preciso buscar alternativas. Por eso hemos desarrollado refrigerantes de última generación que proporcionan un mayor rendimiento y eficiencia y que se adaptan a los nuevos requisitos legislativos: un potencial de calentamiento atmosférico (PCA) menor y un nulo potencial de agotamiento de la capa de ozono (PAO).

Así, nos hemos convertido en la primera compañía del mundo en lanzar al mercado bombas de calor y unidades de aire acondicionado con refrigerante R-32, un refrigerante que presenta interesantes ventajas desde un punto de vista legal, medioambiental y de eficiencia energética, en comparación con otros muy extendidos como el R-410A o el R-134, que no dañan la capa de ozono, pero cuyo PCA es mayor. Hemos sido el primer fabricante en utilizarlo como componente único, lo que permite alcanzar mejores rendimientos con una carga inferior, reduciendo así hasta en un 75% el impacto medioambiental de las unidades que utilizan R-32 si las comparamos con las de R-410.

De esta forma, contribuimos a alcanzar el objetivo de reducción de gases fluorados de la UE (Reglamento 517/2014) y nos adelantamos a la prohibición de utilizar gases refrigerantes con un PCA superior a 750, a partir del año 2025, en unidades tipo Split, con una carga inferior a 3 kg.



Describe brevemente los sistemas de calefacción doméstica más eficientes que ofrece su empresa al mercado.

Destacan la bomba de calor Serie M y Daikin Emura (en la imagen). Ambas unidades funcionan con R-32, que reduce en un 68% el Potencial de Calentamiento Global del sistema y aumenta la eficiencia energética de los equipos.

La Serie M, con eficiencia energética A+++ , destaca por su diseño sencillo y elegante, y por incorporar la tecnología Flash Streamer, que ofrece un aire de la máxima calidad, libre de alérgenos y bacterias gracias a su función de purificación. Incluye un sensor inteligente de doble función para un mayor ahorro de energía y ofrece la opción de incorporar WiFi para facilitar su manejo y control desde cualquier tablet o smartphone. Daikin Emura destaca por su eficiencia energética A+++ y un elegante diseño de líneas curvas, galardonado en dos ocasiones, que se adapta a la decoración de cualquier hogar. Presenta una avanzada tecnología y elevada eficiencia energética estacional, con un SEER de hasta 9,45 (A+++) y un SCOP de hasta 5,9 (A+++), lo que le convierte en una de las unidades más eficientes del mercado en su clase.

¿Qué papel juega la conectividad, la sensorización y el Internet de las cosas en la mejora de la eficiencia de los sistemas de climatización? ¿De qué manera sus productos tienen en cuenta esta realidad?

La domótica, la conectividad y la sensorización son claves para reducir nuestro consumo energético. Por eso, estos aspectos están cada vez más integrados en climatización. Hoy nuestros equipos cuentan con sensores inteligentes de presencia para ahorrar energía o sistemas de control WiFi que permiten manejar desde el smartphone o tablet el sistema de climatización y disfrutar de la temperatura adecuada en todo momento y que, además, monitorizan el consumo energético, ayudando a ahorrar en la factura y alertando de fallos.

¿Qué importancia tiene el instalador en el proceso de satisfacción y fidelización de los clientes? ¿En este sentido, cómo se materializa la formación de la marca?

El instalador es el experto que ofrece el mejor asesoramiento a la hora de decidir cuál es el mejor equipo de climatización para un hogar. Es el que hace posible que todo funcione con las máximas garantías y, por tanto, su labor es clave en el resultado final, en la satisfacción y fidelización de los clientes. En Daikin somos conscientes de su papel, por ello, siempre recomendamos que los equipos de climatización sean instalados por un instalador profesional.

www.daikin.es

GREE PRODUCTS

Hablamos con Rosa Guillén, Directora de Negocio en España y Francia.

¿Cuál es el sistema de calefacción doméstica más eficiente en estos momentos?

Sin duda, la bomba de calor, porque ofrece entre 3-4kW de calefacción por cada kW de energía eléctrica consumida, resultando entre 3 y 4 veces más eficiente que cualquier otro sistema de calefacción. Las bombas de calor son el presente y el futuro de la calefacción, ya que, además de ser más eficientes, nos permiten climatizar estancias tanto en verano como en invierno. La clave de las bombas de calor reside en su principio de funcionamiento revolucionario, porque no tiene la necesidad de generar calor, simplemente se dedica a transportar el calor de fuera de la vivienda hacia dentro. Esto explica sus rendimientos tan altos. No es un sistema tradicional, es alta tecnología. Además, gracias a esto las bombas de calor son sistemas respetuosos con el medio ambiente.

¿Qué papel juega en dicho contexto la bomba de calor y qué futuro augura a estos sistemas?

A medida que se van conociendo los beneficios de esta tecnología, las bombas de calor van ganando terreno. Aun así se estima que un 75% de particulares desconoce esta tecnología, lo que representa el principal impedimento para su implementación. No obstante, los beneficios que presentan son tan elevados, comparados con cualquier otro sistema, que creemos que irá cogiendo fuerza hasta convertirse en el sistema de calefacción mayoritario.

¿Hacia dónde nos lleva el cambio climático? ¿Qué hace su empresa para combatirlo?

Según la OMM (Organización Mundial de Meteorología), cada año se baten récords respecto a los datos climatológicos, cada vez más preocupantes, de nuestro planeta. Tarde o temprano tendremos que afrontar las consecuencias de los incrementos de temperatura y tomar consciencia de que ser más eficientes, respetuosos y considerados con el mundo en el que vivimos es primordial. Desde Gree apostamos por la tecnología y la innovación como herramientas para respetar el medio ambiente. Hoy, la sociedad reclama unos altos niveles de confort, y es nuestra responsabilidad satisfacer estas necesidades sin perjudicar el medio ambiente. A grandes rasgos, nos esforzamos en introducir gases más eficientes como el nuevo R32; aumentamos la eficiencia de nuestros equipos con cada nuevo desarrollo; promovemos la conectividad entre sistemas que tradicionalmente eran independientes, ahorrando así en componentes y mejorando el rendimiento.

Describe brevemente los sistemas de calefacción doméstica más eficientes que ofrece su empresa al mercado.

Gree ofrece una de las gamas más amplias en cuanto a bombas de calor. En calefacción por aire disponemos de todos los modelos que existen en el mercado actual, partiendo de



nuestros splits de pared Lomo y Lomo+, que tienen una gran acogida, pasando por nuestra U-Crown (en la imagen), líder en tecnología del mercado, tanto por sus rendimientos como por sus prestaciones, llegando hasta nuestra serie 1x1 y multi en diferentes formatos de cassette, conducto, columna, sin olvidarnos de los pequeños pero fiables portátiles Shiny. En calefacción por agua, disponemos de diferentes bombas de calor tanto en formato Split como compacto con nuestras Versati II y II+, y los sistemas de generación exclusiva de ACS tanto en formato integrado como en Split. Además, el año pasado introdujimos nuestras GMV5 Home híbridas con recuperación de calor, que representan el futuro del confort doméstico, con aire acondicionado en verano por splits, calefacción en invierno por suelo radiante, radiadores o fan coils, y generación de ACS durante todo el año. Todo, en una sola instalación y con una única unidad exterior.

¿Qué papel cree que puede jugar la conectividad, la sensorización y el Internet de las cosas en la mejora de la eficiencia de los sistemas de climatización? ¿De qué manera sus productos tienen en cuenta esta realidad?

Nuestros productos, así como nuestras líneas de innovación, avanzan hacia una conectividad total, para poder controlar desde el móvil todos los sistemas de energía domésticos. El sistema GMV5 Home permite controlar el ACS, la calefacción y la refrigeración de forma centralizada. Con nuestros próximos sistemas GMV5 Fotovoltaicos de climatización combinable con energía fotovoltaica, vamos hacia el control total de la energía doméstica.

¿Qué importancia tiene el instalador en el proceso de satisfacción y fidelización de los clientes? ¿En este sentido, cómo se materializa la formación de la marca?

En Gree sabemos que el instalador es el experto que lleva nuestras últimas tecnologías al consumidor, el responsable de que ese ahorro, eficiencia y confort máximos sean una realidad. Para ayudarles, en Gree disponemos de áreas de exposición donde el profesional puede apreciar la tecnología de nuestros equipos en funcionamiento.

¿Cómo es el encaje de los instaladores con los puntos de venta?

Con la aparición del Real Decreto 115/2017, se establece un nuevo marco para el instalador y su relación con los puntos de venta. Este decreto establece para los puntos de venta la obligación de hacer firmar a los usuarios finales un certificado conforme la máquina será instalada por un instalador certificado. Esto debe asegurarle al instalador el papel fundamental que desarrolla en el sector.

HISENSE

Óscar Gundín, Director Comercial Nacional de Aire Acondicionado.

¿Cuál es el sistema de calefacción doméstica más eficiente en estos momentos?

Las bombas de calor aún no son muy conocidas por muchos usuarios, pero son una de las opciones más eficientes como sistemas de calefacción para el hogar. El rendimiento de las bombas térmicas se mide con una cifra denominada COP o coeficiente de rendimiento. Si comparamos diferentes soluciones de calefacción, el COP de las bombas de calor varía entre 2 y 5. Haciendo los cálculos equivalentes, el COP de una caldera de gas ronda el 0,9 y el de un radiador eléctrico, el 1. Por lo tanto, podemos decir que los sistemas de Bomba de Calor son más eficientes que las calderas de gas y radiadores eléctricos, que son las soluciones más comunes en los hogares españoles.

¿Qué papel juega en dicho contexto la bomba de calor y qué futuro augura a estos sistemas?

Los sistemas de climatización son una de las principales fuentes de consumo energético en España (en las estaciones invernales a causa de la calefacción y en las veraniegas por el aire acondicionado). Las prestaciones de los equipos actuales con bomba de calor prácticamente nada tienen que ver con las que ofrecían los primeros en la década de los setenta, lo que sumado a las últimas normativas más exigentes hace que esta tecnología sea cada vez más segura y respetuosa con el medio ambiente. Desde Hisense apostamos por la Bomba de Calor como la solución de climatización con más recorrido para los próximos años, y creemos que la evolución de éstos será exponencial.

¿Hacia dónde nos lleva el cambio climático? ¿Qué hace su empresa para combatirlo?

El cambio climático es una de las principales preocupaciones de la sociedad, y por tanto de los fabricantes, que deben dar respuesta a la demanda creciente de los consumidores para que las empresas seamos más responsables en este aspecto. Hisense es escrupulosa en sus procesos fabriles con este aspecto y también con el producto que ofrece en el mercado. Hay que recordar que Hisense fue la primera marca que introdujo modelos inverter en el mercado chino, siendo una de las principales marcas que ofrecen sistemas de climatización con eficiencias energéticas altas. Otro aspecto importante es que nuestra oferta es accesible económicamente para el consumidor.

Describe brevemente los sistemas de calefacción doméstica más eficientes que ofrece su empresa al mercado.

Contamos con equipos domésticos y comerciales con clasificación energética A+++, A++ en modo calefacción, nuestra gama Silentium (en la imagen), Apple Pie, conductos, cassettes, equipos suelo-techo y multi-split. Además, incorpora-



remos equipos con Gas R32, un gas más respetuoso con el medio ambiente y que se consolidará durante 2018 y 2019. La oferta de Hisense se verá incrementada durante el próximo año con sistemas VRF y Aire-Agua.

¿Qué papel cree que puede jugar la conectividad, la sensorización y el Internet de las cosas en la mejora de la eficiencia de los sistemas de climatización? ¿De qué manera sus productos tienen en cuenta esta realidad?

Nuestra gama doméstica y nuestra gama comercial incluyen o están preparadas para la monitorización y control remoto vía WiFi de su funcionamiento.

Es indudable que el control ya no sólo de apagado y encendido, si no de las temperaturas, velocidad del ventilador, etc, contribuyen a un uso más eficiente de los equipos. Además estos equipos son fácilmente adaptables a otros sistemas de control domótico dentro del hogar y de la empresa. Es importante que en el uso doméstico también se tome conciencia sobre las ventajas que conlleva.

¿Qué importancia tiene, desde su punto de vista, el instalador en el proceso de satisfacción y fidelización de los clientes? ¿En este sentido, cómo se materializa la formación de la marca?

El instalador es para Hisense la parte más importante en el proceso de comercialización. Es el que realmente sabe si los equipos cumplen con las expectativas del cliente. Por eso es importante que conozcan todas nuestras soluciones y todas sus características. Pero para Hisense también es importante recibir información y conocer sus demandas sobre el producto, para incorporarlas a nuestros procesos de desarrollo e investigación. Hisense realiza constantes formaciones a los profesionales y también les ha invitado a visitar nuestras fábricas y centros de I+D en China.

¿Cómo es el encaje de los instaladores con los puntos de venta?

El instalador está presente siempre: es parte fundamental de la comercialización de los equipos de climatización, ya que es el único que podrá instalarlos. Además, las nuevas normativas van encaminadas a que sólo instaladores homologados puedan ser los que lleven a cabo la instalación y que no exista intrusismo.

La inmensa mayoría de los puntos de venta están de acuerdo con estas restricciones y así lo fomentan, porque saben que sólo un instalador profesional puede ofrecer el nivel de satisfacción que desean sus clientes.

www.hisense.es

MITSUBISHI ELECTRIC

Contesta Miguel Ángel Sánchez, Product Manager de Ecodan.

¿Cuál es el sistema de calefacción doméstica más eficiente en estos momentos?

Sin ningún género de dudas, la bomba de calor eléctrica. De todas las tecnologías existentes destinadas para la calefacción doméstica, la bomba de calor es la única que permite aprovechar una cantidad de energía renovable claramente superior a la cantidad de energía eléctrica que consume para su funcionamiento. Además, la electricidad que necesita el sistema para funcionar puede ser generada por diferentes fuentes, muchas de ellas renovables como la energía solar fotovoltaica, la eólica, etc.

¿Qué papel juega la bomba de calor y qué futuro le augura a este sistema?

Aunque la tecnología de bomba de calor existe desde hace mucho tiempo entre nosotros, especialmente para aplicaciones de frío (frigoríficos, aires acondicionados, refrigeración industrial, etc.) la utilización para calefacción doméstica se lleva implantando en Europa desde hace aproximadamente unos 10 años. Aunque la tecnología es madura, su penetración no es tan significativa como la del aire acondicionado. El futuro que le espera a estos sistemas es su paulatino incremento en capacidad y eficiencia, reducción de niveles sonoros y abaratamiento de los sistemas de generación.

¿Hacia dónde nos lleva el cambio climático? ¿Qué hace su empresa para combatirlo?

Prever hacia dónde nos lleva el cambio climático no es tarea fácil, porque depende mucho del ser humano y de sus políticas, y no se puede decir que sean ni estables ni fiables a largo plazo. Mitsubishi Electric siempre ha sido muy consciente de que hay que contribuir en la medida de lo posible para causar el menor impacto en la naturaleza, tal y como se refleja en nuestra política "ECO Changes, for a greener tomorrow". La gran apuesta por emplear tecnologías punteras en el desarrollo de nuestros sistemas de bomba de calor y aire acondicionado son un gran reflejo de nuestra conciencia medioambiental.

Describa brevemente los sistemas de calefacción doméstica más eficientes que ofrece su empresa al mercado.

- 1) Ecodan residencial: solución perfecta para la climatización de espacios (frío y calor) y la producción de agua caliente sanitaria con un alto nivel de confort.
- 2) Ecodan híbrido: calefacción aire-agua y aire acondicionado en un único sistema. Capaz de producir agua caliente sanitaria con recuperación de calor.
- 3) Aires acondicionados domésticos: sistemas de altísima eficiencia, tanto para refrigeración como calefacción, con una instalación sencilla, sin mucha necesidad de obras.

¿Qué papel juega la conectividad, la sensorización y el Internet de las Cosas en la mejora de la eficiencia de los sistemas de climatización?

¿De qué manera sus productos tienen en cuenta esta realidad?

Obviamente, cuanto mayor sea la sensorización y la inteligencia aplicada a un sistema, mayor será su eficiencia... Sin embargo, esto puede convertirse en un arma de doble filo. Si el usuario final se quiere entrometer demasiado en el funcionamiento de la máquina y no lo hace adecuadamente, la eficiencia se puede ver perjudicada. A nivel de intercomunicación entre diferentes sistemas, cabe destacar que nuestras máquinas Ecodan son compatibles con el estándar "SmartGrid" y, además, se dispone de interfaces de comunicación para manejar y monitorizar el equipo desde internet (mediante un ordenador, un teléfono móvil o una tableta) o para comunicarlo con redes de domótica estandarizadas como ModBus.



¿Qué importancia tiene el instalador en el proceso de satisfacción y fidelización de los clientes? ¿En este sentido, cómo se materializa la formación de la marca?

Es fundamental, especialmente cuando estamos tratando un tema tan delicado como la calefacción y la producción de agua caliente sanitaria, especialmente crítico para un usuario final. Nuestra marca es bien conocida por sus exigentes estándares de calidad y hemos sido capaces de transmitir esta seguridad al mercado. No obstante, también es muy importante que nuestros clientes instaladores tengan una formación excelente sobre nuestro producto para ser capaces de resolver cualquier situación que pudieran llegar a encontrarse. Para ello, disponemos de un programa de formación para instaladores, y además, de un servicio que permite asesorar al instalador in situ a la hora de instalar el equipo para asegurar que el funcionamiento del sistema será óptimo en cada momento.

¿Cómo es el encaje de los instaladores con el punto de venta?

Es siempre el instalador el que gestiona la instalación de los equipos, aunque les ofrecemos servicios de asistencia para ayudarles a instalar las máquinas satisfactoriamente.

www.mitsubishielectric.es/aire-acondicionado/

LG ELECTRONICS

Contesta Nuno Lourenço, Director de Aire Acondicionado de LG.

¿Cuál es el sistema de calefacción doméstica más eficiente en estos momentos?

Therma V de LG, con sistema de bomba de calor, ayuda a reducir el gasto de energía en el hogar al ser compatible con múltiples soluciones de calefacción, incluido el suelo radiante. Se trata de una apuesta segura tanto para consumo doméstico como para entornos profesionales. Además, Therma V es cuatro veces más eficiente que las instalaciones convencionales, gracias al aprovechamiento de la energía del ambiente exterior. Las bombas de calor de LG, además de sustituir a equipos que utilizan combustibles fósiles, gestionan mejor y más eficientemente la energía que consumen, lo que al final supone un ahorro económico también para el usuario.

¿Qué papel juega la bomba de calor y qué futuro le augura a este sistema?

En el contexto actual, el sector de las bombas de calor se dirige hacia la perfección de la gestión energética responsable con el medio ambiente y la descarbonización completa de los edificios. En este sentido, LG trabaja para desarrollar equipos que actúen de manera coherente con los objetivos de sostenibilidad medioambiental, proponiendo soluciones alternativas a los combustibles fósiles y promoviendo el uso de energía renovable.

En la gama doméstica, los sistemas de LG están diseñados para una instalación más rápida, fácil y eficiente, y cuentan con tecnología Smart Inverter, que garantiza durabilidad y fiabilidad en el funcionamiento, la mayor eficiencia energética, y 10 años de garantía en el compresor, lo que se traduce en una gran tranquilidad para el consumidor. Así, LG pone a disposición de sus usuarios sistemas de climatización para todo el año. En concreto, los equipos domésticos de LG son los únicos que cuentan con 10 años de garantía en el compresor LG Inverter y, además de ofrecer la máxima eficiencia energética (A+++/A+++), el menor nivel de ruido, 17dB en su modelo Privilege, la compañía ha diseñado una propuesta de climatización diferente para cada situación o entorno.

¿Hacia dónde nos lleva el cambio climático? ¿Qué hace su empresa para combatirlo?

Existen en el mercado opciones de climatización ecológica que reducen de manera considerable las emisiones de CO₂ provenientes de las calefacciones que funcionan con energías fósiles. Es el caso de la bomba de calor Therma V de LG, que utiliza dos fuentes de energía renovable, el sol y el aire. Al combinar la bomba de calor con la tecnología Inverter de LG, este sistema permite un mayor ahorro de energía que otros similares. Además, Therma V se puede utilizar con diversas soluciones de calefacción, desde suelo radiante hasta el suministro de agua caliente para múltiples fuentes de calor.

Reducimos también la emisión de CO₂, promoviendo el consumo energético sostenible. Podemos sustituir la instalación de placas solares térmicas por nuestro sistema Therma V al ser un sistema de energía renovable. Un ejemplo de ello son los equipos instalados en Terra Mítica.

Por último, en LG entendemos que el producto que menos contamina es el que más dura, y por eso utilizamos materiales menos corrosivos y más resistentes a diferentes entornos.

Describe brevemente los sistemas de calefacción doméstica más eficientes que ofrece su empresa al mercado.

Therma V de LG es un sistema de bomba de calor (aire-agua) que ofrece soluciones de calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria con la tecnología de LG Inverter. Proporciona el agua fría y caliente necesaria con un solo equipo, además de ser mucho más eficiente que las instalaciones convencionales, gracias al aprovechamiento de la energía del aire. LG Therma V también cuenta con una garantía de 5 años en el compresor.

¿Qué papel juega la conectividad, la sensorización y el Internet de las cosas en la mejora de la eficiencia de los sistemas de climatización? ¿De qué manera sus productos tienen en cuenta esta realidad?

Estas capacidades son ya una realidad en los productos que desarrolla LG. Así, ofrecemos a los usuarios la posibilidad de optimizar la eficiencia energética y cumplir con el sentido de responsabilidad con el medio ambiente de manera remota. Nuestros sistemas de climatización, como la gama LG ArtCool Mirror Connect, cuentan con WiFi integrado y control remoto a través de la aplicación SmartThinQ, que permite controlar y programar fácilmente el funcionamiento del producto desde cualquier lugar a través del smartphone.

¿Qué importancia tiene el instalador en el proceso de satisfacción y fidelización de los clientes? ¿En este sentido, cómo se materializa la formación de la marca?

Bajo el paraguas de LG Partner 360, LG va un paso más allá en su apuesta por ofrecer soluciones tecnológicas y servicios personalizados de vanguardia. LG es consciente de la importancia de contar con la tecnología y el servicio, pero también con la actitud y la profesionalidad de todos y cada uno de los expertos que forman parte del circuito de servicio al cliente. Así, LG cuenta con la academia de formación especializada en soluciones de aire que garantiza que el cliente final obtenga la mejor experiencia de usuario y satisfacción.

¿Cómo es el encaje de los instaladores con los puntos de venta?

En la mayoría de los casos, son los propios establecimientos los que proporcionan el montaje. Normalmente tienen beneficios económicos por encargarse de este proceso. También hay casos en los que los establecimientos buscan por su propia cuenta un instalador externo que realice el montaje.

www.lg.com/es

Juquetes robóticos, los pequeños "Terminators" que preparan para el futuro

Los juguetes robóticos serán, sin lugar a dudas, uno de los regalos estrella de estas fiestas navideñas

No es el futuro Apocalíptico imaginado en la saga de películas Terminator, pero casi (aunque con tonos mucho menos sombríos, desde luego): la robótica ha dejado de pertenecer a unas previsiones de futuro más o menos fantásticas, y, cada vez más, los robots se están integrando en el sector industrial, como un trabajador más. Así, la Comisión Europea calcula que en 2020 habrá en Europa 825.000 puestos de trabajo sin cubrir, debido a la

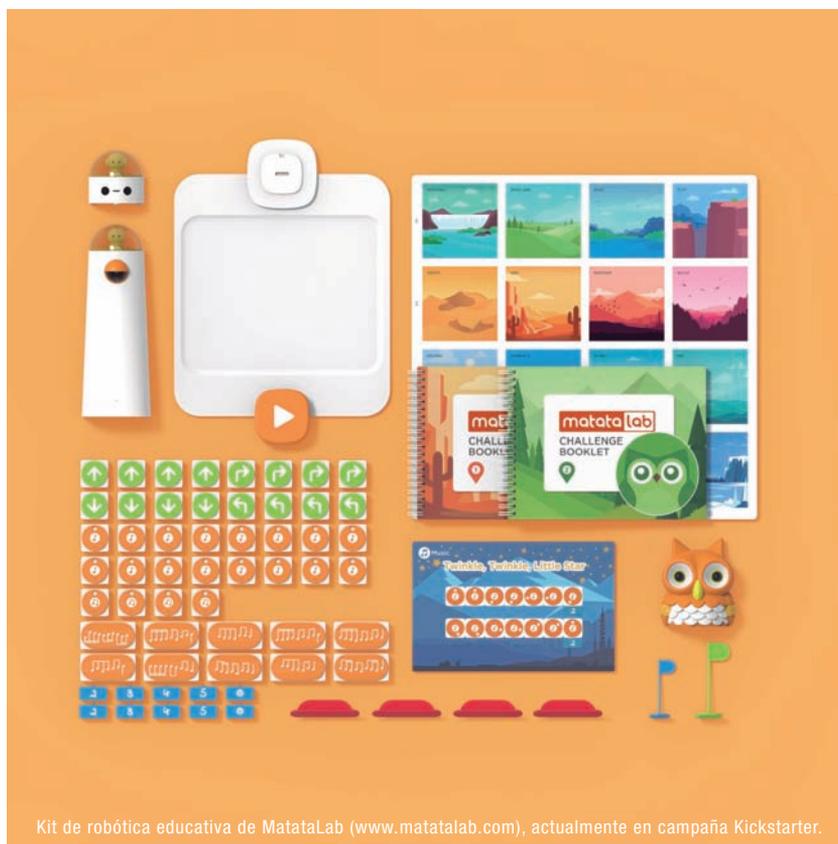
falta de profesionales del ámbito de las ciencias de la computación y de las TIC.

En este contexto, la robótica educativa, cada vez más presente en actividades extraescolares, campamentos de verano, campus universitarios y escuelas, no tiene aspecto de ser una moda pasajera. Este sistema de aprendizaje interdisciplinario que emplea a los robots como herramienta, según todos los expertos, potencia el desarrollo de diversas habilidades y competencias en el alumnado. Y no sólo las disciplinas que se han dado en llamar STEM –ciencia, tecnología, ingeniería y matemáti-

cas por sus siglas en inglés–, sino incluso áreas como lengua, historia o geografía. Además, también se trabajan otras habilidades como curiosidad, habilidades de investigación, pensamiento abstracto, trabajo en equipo, creatividad, liderazgo y tolerancia a la frustración.

Los colaboradores imprescindibles de la robótica educativa son los juguetes robots. El mercado ofrece alternativas de todo tipo y para todas las edades. Des-

de robots infantiles con graciosas figuras, que pueden programarse mediante botones, apps móviles o sencillos softwares basados en iconos, hasta aquellos para niños y niña más mayores que además incluyen compatibilidad con lenguajes de programación como Scratch, Arduino, C y muchos más. Con la programación, se ponen en funcionamiento los diferentes sensores y motores con lo que cuenta el robot, los más jóvenes pueden sentirse protagonistas del futuro y, lo que es más importante, artífices del suyo propio. El completo abanico de todo lo que ofrece el mercado en este tipo de juguetes, y que se verá en las siguientes páginas, podrá hacer posible este objetivo.



Kit de robótica educativa de MatataLab (www.matatalab.com), actualmente en campaña Kickstarter.



1



4



2



3



5

1 Makeblock. Neuron consiste en bloques electrónicos programables que se adjuntan entre ellos magnéticamente y se pueden programar vía Bluetooth. Con ellos es posible construir una variedad de divertidos proyectos para que los niños se inicien en los campos STEAM. Adecuados para niños mayores de seis años, incluye kit de electrónica y programación educativa fácil de ensamblar y de programar, y bloques de colores con diversas funciones (energía, comunicación, sensores y actuadores). Se programa mediante la app Makeblock Neuron (disponible para iOS y Android).

www.spc-makeblock.es

2 Robotis Mini. Edbot es un divertido robot humanoide que se puede programar con múltiples lenguajes, lo cual permite trabajar con él en diferentes etapas educativas: Scratch, Python, JavaScript, C, Java... Puede bailar, chutar un balón, practicar artes marciales... Su software funciona a través de Internet por Bluetooth, lo que significa que un único Edbot puede ser compartido por varios estudiantes simultáneamente con un único ordenador. www.ro-botica.com

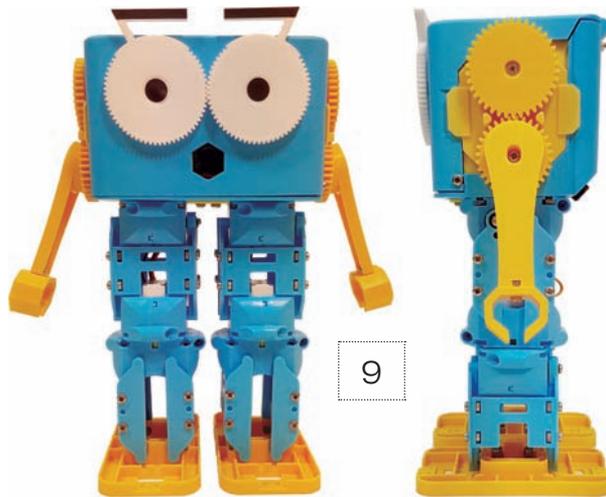
3 Aisoy. Aisoy1 KIK E es emocional, educativo y con personalidad propia (denominada KIK). Además de enseñar a programar, permite aprender conceptos de casi cualquier área. Es muy eficaz a la hora de mejorar las capacidades personales, emocionales y sociales. Compatible con los lenguajes de programación Scratch, Blockly, Airos SDK y Python, con la app Aisoy Lab para Ipad y Android es fácil convertirse en actor y director de teatro, aprender matemáticas e idiomas, programar una inteligencia artificial... www.aisoy.es

4 BQ. El PrintBot incluye todos los componentes para que los más pequeños monten su primer robot, y mientras ellos aprenden robótica contribuyen a que otros jóvenes sin recursos también puedan hacerlo, a través del proyecto Mak3rs de "Ayuda en Acción". www.bq.com/es

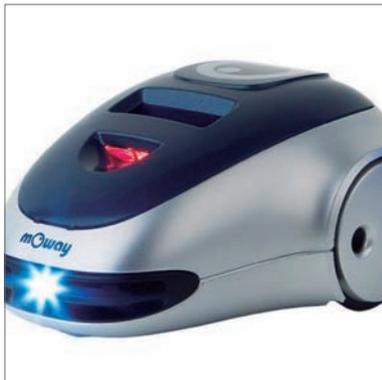
5 Elements Devices. Económico, fácil de montar y de programar, Solar Bot 14.1 puede convertirse en 14 figuras diferentes, distribuidas en dos niveles de dificultad en cuanto a su montaje se refiere. Formado por piezas de plástico, además de piezas mecánicas como pueden ser el motor y los ejes, también cuenta con batería recargable para cuando no se cuenta con luz solar directa. El kit de robótica de la empresa española se recomienda para niños a partir de 10 años y tiene un precio muy económico. www.elementsdevices.es



6



9



7

8



10



6 Lego Education. WeDo es el concepto de Lego Education para que los más jóvenes construyan modelos con sensores simples y un motor, y programen comportamientos con una herramienta extremadamente simple, fácil y divertida para iniciarse en la robótica. El Set básico WeDo permite construir y programar de forma guiada 12 sencillos modelos robóticos Lego conectados a un equipo informático a través del puerto USB, y contiene más de 150 elementos, incluyendo un motor, sensores de distancia e inclinación. El software Lego Education WeDo es de descarga gratuita, y también se puede emplear Scratch. www.robotix.es

7 MiniRobots. El robot mOway es una herramienta práctica dentro del mundo de la enseñanza que permite a los estudiantes descubrir qué es la programación a través de un software sencillo e intuitivo, desarrollando así sus propios programas desde el principio. Incentiva las habilidades personales y se puede programar con el software mOwayWorld, C, Ensamblador y Scratch. moway-robot.com/es/inicio

8 Ozobot Evo interactúa directamente con las luces y sonidos para realizar movimientos autónomos. Viene equipado con un sensor de proximidad y un control remoto. Incluye una app que usa el sistema de mensajería OzoChat y que envía y recibe Ozojis, emoticonos que harán actuar al Ozobot Evo. También propone retos de todo tipo. Se puede programar mediante OzoBlockly. ozobot.es

9 Robotical. El simpático robot Marty fue diseñado para atenuar la barrera existente entre los juguetes inteligentes y un robot de verdad, según Alexander Enoch, su creador. Camina, baila, cambia de expresión, es personalizable con piezas impresas en 3D y enseña programación, ingeniería mecánica y electrónica. Programable con Scratch y Python, se conecta por WiFi y es compatible con Raspberry Pi y muchas otras posibilidades. Está construido con hardware libre y programado con código abierto, y se le pueden añadir distintos sensores. robotical.io

10 Robotron es un robot programable con el aspecto de un auténtico guerrero galáctico. La emisora de control que lo acompaña posibilita a los más pequeños programar hasta un máximo de 50 acciones para que Robotron las realice, como hablar tres idiomas (español, inglés y portugués), bailar, luchar o disparar dardos de ventosa. También puede ser controlado a través del smartphone o tableta mediante su aplicación para iOS y Android. www.juguetronica.com



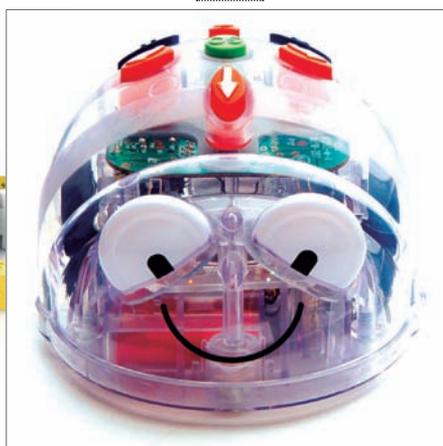
11



12



13



14



15

11 Silverlit. El robot Blu Bot es un humanoide interactivo que se puede programar desde los botones de su espalda, o utilizando una app gratuita donde es posible encadenar hasta 40 movimientos ininterrumpidos. Este robot detecta obstáculos, tiene hasta 20 expresiones faciales gracias a sus ojos leds y hasta puede bailar. Es el robot ideal para iniciarse en la programación y adentrarse en los principios de la robótica. www.silverlit.com

12 Sphero. Sphero Mini es una bola robótica con la que se puede aprender a programar jugando. Tiene un tamaño similar al de una pelota de ping-pong y es una variación del modelo original Sphero 2.0, lanzado por la compañía en 2013. Se programa con la ayuda de la aplicación Sphero Edu, que tiene tres modos de programación: mediante un dibujo, arrastrando bloques o introduciendo código con JavaScript. www.sphero.com

13 Tinkerbots. Sensoric Mega Set es un kit de robótica educativa diseñado para que los niños se inicien y desarrollen conocimientos en las áreas de mecánica, sensores y motores. Compatibles con piezas Lego, los módulos se controlan a través de dispositivos móviles y se conectan entre ellos sin cable. Con conectividad Bluetooth 4.0, son compatibles con Scratch y Arduino. www.tinkerbots.com

14 TTS. Blue-Bot es un pequeño robot transparente como aspecto de gracioso insecto, programable mediante una app móvil disponible para IOS y Android, que constituye un gran recurso para realizar actividades transdisciplinares con los más pequeños. www.tts-group.co.uk

15 Ubtech. El robot Stormtrooper de la Primera Orden de Star Wars, con capacidades de realidad aumentada (RA), comandos de voz, reconocimiento facial y sistemas de vigilancia a través de su app, permite a los usuarios controlarlo e interactuar con él de una forma única. www.ubtrobot.com

SIMO Educación se consolida como evento TIC para la enseñanza

SIMO Educación 2017 ha crecido un 15% en visitas respecto a 2016 y ha congregado a 231 empresas de 18 países



SIMO Educación 2017.

En referencia al perfil del visitante según su actividad, los resultados indican que un 30% fueron docentes; un 23% directores y equipos directivos de centros; un 15% coordinadores TIC; un 15% fabricantes y profesionales del canal TIC; un 13% estudiantes, y un 4%, representantes de las Administraciones Públicas. Además, las propuestas presentadas en SIMO Educación captaron la atención de profesionales de todo tipo de centros. En este sentido, hay que señalar que el 38% de los visitantes procedían de centros públicos; el 29% de concertados, y el 33% de privados.

SIMO Educación 2017 volvió a reunir a la comunidad profesional de la enseñanza en un entorno de creciente interés y contenidos, que se consolida como referente en nuestro país en innovación tecnológica al servicio de la actividad docente. Así lo reflejan los datos de su pasada edición que, organizada por IFEMA del 25 al 27 de octubre, recibió la visita de 9.442 profesionales, un 15% más que en 2016, y reunió las novedades de 231 empresas de 18 países.

También fue relevante el alcance nacional de esta convocatoria en la que, además de los visitantes de Madrid, recibió profesionales de todas las Comunidades Autónomas, entre las que destacan Valencia, Andalucía, Castilla La Mancha y Cataluña, en ese orden. En cuanto a la visita internacional, que representó casi un 2% de la afluencia total, hay que señalar este año una importante asistencia de profesionales de países Latinoamericanos, que supusieron el 42% de este capítulo.

Por otra parte, y junto a la oferta de marcas líderes en innovación tecnológica, grupos editoriales, distribuidoras de tecnología para los centros educativos, así como plataformas de gestión y de contenidos educativos, entre otros participantes; otro de los grandes focos de atracción profesional fueron las numerosas actividades organizadas en esta edición, con las intervenciones de más de 200 ponentes nacionales e internacionales y las presentaciones de 30 experiencias TIC llevadas a cabo en diversos colegios españoles.

Así mismo se celebraron, con gran éxito de asistencia, los talleres prácticos sobre programación, robótica, uso educativo de drones, educación inclusiva, aprendizaje-servicio, realidad virtual, Big Data en educación, yoga y mindfulness en el aula, gamificación, etc., y, por primera vez, la jornada para directores de los centros educativos, titulada "La Dirección como motor imprescindible de la transformación educativa del centro". Por su parte, el espacio Makers ofreció a los docentes la oportunidad de conocer de forma práctica las posibilidades que abren

las actividades "maker" para el aula, y el papel fundamental que juegan las tecnologías en este proceso.

Además, SIMO Educación otorgó sus Premios a la Innovación a las experiencias TIC más vanguardistas; presentó en la plataforma "Impulso" una selección de ocho jóvenes empresas y proyectos tecnológicos innovadores con potencial de aplicación en la educación y, como novedad, dio a conocer en SIMO Educación Inno-va algunas de las propuestas de la vanguardia sectorial más destacadas.

Las novedades

Acer participó nuevamente en el salón con un stand propio en el que expuso y dejó probar sus productos y soluciones para el segmento educativo. Entre ellas destacan dispositivos, codificación, realidad mixta, gaming y software de Educación. También ofreció varios talleres y trainings para dar a conocer sus soluciones y experiencias en el mercado educativo.

Asimismo, los visitantes también pudieron interactuar en el stand de Esprinet, dividido en cuatro escenarios del entorno educativo: aula, campus, CPD y sala de presentaciones. Allí conocieron soluciones para todo el eco-

sistema formado por el área educativa y el campus, así como para el entorno Aula, comunicación digital, ByOD y seguridad, comunicaciones y entornos colaborativos, al igual que pantallas táctiles, tabletas, impresión 3D...

Por su parte, Samsung exhibió sus últimas soluciones para la clase del futuro. Una de sus apuestas consistió en la utilización de smartphones junto con la estación Samsung DeX para trabajar en pantalla grande y con el máximo rendimiento. La compañía ofrece a los centros una propuesta integral de todos los elementos necesarios para trabajar las competencias digitales con metodologías activas, sin que el docente tenga que preocuparse por las conexiones (gracias al uso de pizarras interactivas y tabletas con Smart View) ni por la instalación, gestión y seguridad de dispositivos o aplicaciones, protegidos por la plataforma Samsung Knox:

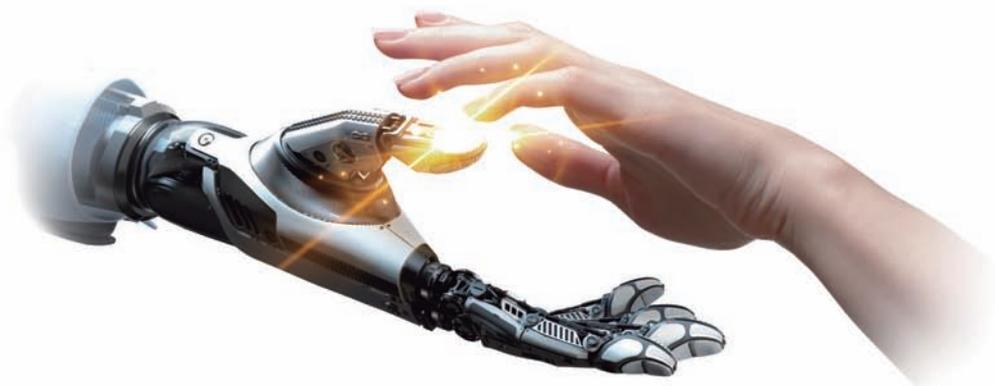
Para acabar, Epson puso a disposición de todos los asistentes productos innovadores en el ámbito del aprendizaje colaborativo y la mejora de la eficiencia tecnológica en los centros educativos: desde gestión documental e impresión, hasta avanzados proyectores táctiles interactivos.

www.ifema.es/simoeducacion_01

Melco
BUSINESS CLUB

EL EVENTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y PAE PARA EL CANAL DE CONSUMO

te conectamos



13-14 JUNIO 2018

melco2018.com

ZARAGOZA
PALACIO DE CONGRESOS

2018

Enero

9/12 CES

Feria de electrónica de consumo.

Las Vegas (EE.UU.)

www.cesweb.org

17/19 Wearable Expo

Expo internacional de wearables y tecnología.

Tokio (Japón)

www.wearable-expo.jp/en

19/23 Maison & Object

Feria de artículos para el hogar.

París (Francia)

www.maison-objet.com

24/27 Ispo Beijing

Feria internacional del mercado del deporte.

Beijing (China)

beijing.ispo.com

28/31 ISPO Múnich

Feria internacional del mercado del deporte.

Munich (Alemania)

munich.ispo.com

Febrero

06/09 ISE

Feria profesional de audio y vídeo.

Amsterdam (Holanda)

iseurope.org

09/13 Ambiente

Expo internacional de bienes de consumo y PAE

Frankfurt (Alemania)

ambiente.messefrankfurt.com

26/01-03 Mobile World Congress

Feria del sector de la telefonía móvil.

Barcelona (España)

www.mobileworldcongress.com

Marzo

01/04 CP Camera & Photo Imaging Show

Exposición sobre fotografía e imagen para consumidores y empresas.

Yokohama (Japón)

www.cpplus.jp/en

2018

Marzo

08/11 Appliance & Electronics World Expo (AWE)

Feria de electrónica y electrodomésticos.

Shanghai (China)

awe.com.cn

10/13 Home/House Wares Show

Feria internacional de bienes de consumo para la casa. Incluye exposición de PAE.

Chicago (Illinois, EE.UU.)

www.housewares.org

10/18 Wohnen & Interieur

Feria internacional de interiorismo, diseño, accesorios, jardín y home entertainment.

Viena (Austria)

www.wohnen-interieur.at/en

12-15 Enterprise Connect

Conferencia y expo sobre empresas conectadas y movilidad.

Orlando (Florida, EE.UU.)

www.enterpriseconnect.com

13/16 Mostra Convegno Expocomfort-MCE

Feria de climatización, agua y energía.

Milán (Italia)

www.mcxpocomfort.it

19/23 Game Developpers Conference

Conferencia de desarrolladores de videojuegos

San Francisco (California, EE.UU.)

www.gdconf.com

27/01-04 EuroCIS

Salón de tecnología para comercios minoristas.

Düsseldorf (Alemania)

www.eurocis.com

(días por concretar) **Digital 1to1**

Encuentro de las tiendas online españolas.

Barcelona (España)

digital1to1spain.clubecommerce.com

Nota Antes de programar su viaje, confirme la fecha con la entidad organizadora de la feria.

Pura comunicación

Llamar sin complicaciones



Compatible
con audífonos



Identificación
del llamante (*)



Letra
tamaño grande



Manos libres
con brillante calidad
de sonido



Agenda para
hasta 120 contactos



Gigaset E260

Bienvenido a la familia Gigaset:

www.gigaset.com/es

(*)Dependiente de la red/operador



Gigaset

Melco 2018 ya tiene fechas

Melco, el Club de Negocios de la Electrónica de consumo, celebrará su próxima edición los días 13 y 14 de junio de 2018, en el Palacio de Congresos de Zaragoza. El certamen de referencia para los profesionales del canal retail de nuevas tecnologías, PAE y entretenimiento digital, ya tiene fechas para su próxima celebración que, de la mano de su nueva directora, Esther Cano, que posee una amplia experiencia en la gestión de eventos profesionales, contará con novedades destacadas. El impulso al canal de distribución de ámbito regional y la internacionalización de la oferta expositiva serán dos de los pilares de la sexta edición de Melco.

Dudas sobre la continuidad del MWC en Barcelona

La situación que atraviesa Cataluña como consecuencia del proceso independentista preocupa a los organizadores de la principal feria mundial de telefonía móvil, el MWC, que desde hace varios años tiene Barcelona como sede. Así lo manifestó el presidente de la GSMA, organizadora del evento, el norteamericano John Hoffman, que viajó a Barcelona a principios de noviembre para asistir a la reunión del patronato de la Fundación Barcelona Mobile World. Hoffman dijo que la GSMA se está planteando la continuidad del MWC en Barcelona a partir de 2019, a pesar de que está prevista su permanencia en la ciudad condal hasta 2023. La condición para no marchar es que se dé el marco mínimo de estabilidad social y política que asegure la correcta celebración de la cita. Sin embargo, la edición de 2018, que tendrá lugar en Barcelona del 26 de febrero al 1 de marzo, no corre peligro por el momento.

Madrid Gaming Experience cierra su segunda edición con buenas perspectivas

Más de 104.000 visitantes, 193 expositores, unas 60 marcas presentes y gran variedad de experiencias del mundo gamer: éste es el balance de una segunda edición de Madrid Gaming Experience (27-29 de octubre) que augura buenas perspectivas para el futuro. La feria, que organizan IFEMA y GAME, con la colaboración especial de ESL y la participación de Gamelab Academy, Pop Culture España y Retroworld, se ha consolidado en esta segunda edición como uno de los principales encuentros de ocio gamer y cultura popular en España,

CE China 2018 ya tiene fechas

Tras su exitosa edición del pasado mes de abril, IFA ha anunciado las fechas de la tercera CE China para 2018. La feria tendrá lugar del 3 al 5 de mayo en el Shenzhen Convention & Exhibition Center. En el evento global de IFA, la feria comercial de electrónica de consumo y productos de electrodomésticos para el mercado chino y panasiático, 120 expositores presentaron sus últimos productos, innovaciones y servicios a más de 11.500 visitantes de 38 países, cubriendo 15.000 m² de espacio de exhibición. La gama de marcas mundiales inspiró a más de 140 periodistas, el 15% de los cuales llegaron del extranjero.

LifeVit, en la feria MEDICA de Düsseldorf

LifeVit, línea tecnológica para la salud de B&B Trends, estuvo presente en MEDICA, feria para el sector médico internacional donde se dan a conocer las tendencias actuales y futuras en el campo de la medicina. El evento tuvo lugar en el recinto ferial de Düsseldorf, del 13 al 16 de noviembre, y ocupó 19 pabellones con más de 5.000 expositores (123 españoles, el año pasado, 90) de 70 países y decenas de miles de expertos y líderes internacionales. LifeVit, presentó sus novedades en salud conectada y su amplia gama de productos, como su línea completa de monitorización conectada para la salud, y sus últimos desarrollos tecnológicos, por ejemplo el tensiómetro de brazo BPM-200 Wireless sin cable, la báscula de baño BL-2000 con tecnología ITO (que incluye una medición sin electrodos metálicos), o la pulsera de actividad AT-510 HR para la monitorización durante 24 horas de actividad.



nevir

os

desea

Felices Fiestas

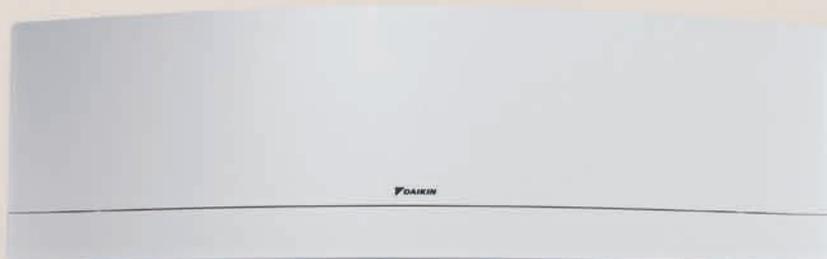
Nevir s.a.

P. E. Puerta de Madrid - C/ Canteros, 14

28830 - San Fernando de Henares - Madrid (España)

T.: 902 767 777 - F.: 917 542 418 - info@nevir.es - www.nevir.es

DAIKIN
Climatización



Si quieres disfrutar del mejor **aire acondicionado** durante el verano y de la **bomba de calor** más eficiente en invierno, sólo hay una cosa que puedes hacer:

HAZ DAIKIN

La tecnología que cambia el mundo



Más información
www.daikin.es

INVERTER

Máxima eficiencia
energética

A+++

