

LA REVISTA ARGENTINA DEL SECTOR ARTÍCULOS PARA EL HOGAR

INTEGRACION

E M P R E S A R I A

EDITORA
C&C

AÑO 25 EDICIÓN 150
DICIEMBRE DE 2021



CALEFACCIÓN

Esperando el frío y mejores ventas



LAS ASPIRADORAS VAN HACIA LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA



TELEVISORES: RENOVACIÓN DE LA MANO DEL STREAMING Y LAS APLICACIONES



SMARTPHONES: UN AÑO CON RECUPERACIÓN DE VOLUMEN



EL MARKETING Y LA CONSTRUCCIÓN DE LAS MARCAS

vivir
ORMAY



LANZAMIENTO EXCLUSIVO

HORNO ELÉCTRICO HE-60D3 TIMER DIGITAL



Timer digital
Touch



Triple vidrio
templado



Convector /
Multicocción



Ventilación
tangencial



Spiedo y
Grill eléctrico



Cocción
inteligente

- 8 Programas de cocción
- Timer Digital con corte de cocción
- Spiedo y Grill eléctrico

- Turbo convector
- Sistema de limpieza continua
- Triple vidrio templado

- Ventilación tangencial
- 4 Niveles de cocción
- Triple aislación térmica

Nuestro horno eléctrico **HE-60D3** con timer digital incorpora tecnología que facilita una cocción más precisa, respondiendo a las tendencias actuales de diseño con más comodidad que nunca.



Cuál es tu Ormay?



HORNOS ELÉCTRICOS



ANAFES A GAS



PLACAS DE COCCIÓN



CAMPANAS



COCINAS

Hay una amplia gama de productos para vos... si sos amante de lo gourmet, nuevo en la cocina o asador experto... cuál es tu Ormay?

Cocinas, Hornos Eléctricos empotrables, Anafes a gas, Placas de Inducción y Placas Vitrocerámicas combinados con la nueva línea de Campanas de Diseño. La línea de cocción ha sido producida con una especial atención a las nuevas tecnologías y a los materiales utilizados, para garantizar su durabilidad y eficiencia por mucho más tiempo.

Para el corazón de tu cocina... elegí tu Ormay.

ORMAY



El nombre de tu cocina.

Cocinas Eléctricas

- FLOR 8636 E
- FLOR 8637 E
- FLOR 8638 E

Ancho: 56cm Alto: 85cm Profundidad: 60cm



Vitrocerámico digital

🔥 Diez niveles de potencia ⌚ Temporizador y luz en el horno

- ✓ Tipo Vitrocerámico
- ✓ Horno resistivo con convector central
- ✓ Tres Focos / Cuatro Quemadores
- ✓ Potencia de horno máxima 2325W
- ✓ Potencia total vitrocerámico 6925W
- ✓ Rejilla de horno deslizable con apertura de puerta
- ✓ Bloqueo de tecla
- ✓ Fácil limpieza
- ✓ Indicador de calor residual
- ✓ Termostato

Cocinas a gas

- ✓ Tecnología última generación
- ✓ Nivel de eficiencia energética Clase A
- ✓ Incluye Kit de conversión multigas
- ✓ Válvula de seguridad en horno y hornallas
- ✓ Puerta de horno doble vidrio templado, freno y desmontable
- ✓ Respaldo de vidrio
- ✓ Rejillas superiores antivuelco
- ✓ 85cm de alto
56cm de ancho
60cm de profundidad



Línea Alta Gama

● FLOR 5558

Línea Clásica

○ FLOR 5536

● FLOR 5537

● FLOR 5538

Línea Full

○ FLOR 5516

● FLOR 5517

● FLOR 5518

Anafes a Inducción Magnética

Mayor velocidad de cocción, mayor ahorro de energía, seguridad para toda la familia, comando digital touch, tecnología de avanzada, fácil limpieza y 10 niveles de potencia.

→ FLOR 6889 E



- ✓ 4 focos
- ✓ 6.3cm de alto, 58cm de ancho y 51cm de profundidad
- ✓ 2 quemadores de 1600w y 2 de 2000w de potencia máxima

→ FLOR 6889 D

- ✓ 2 focos
- ✓ 6.3cm de alto
27cm de ancho
51cm de profundidad
- ✓ 1 quemador: 2000w
1 quemador: 1600w
Potencia máxima



Anafes a gas

Sistema de encendido eléctrico a una sola mano. Incluye Kit de Conversión Multigas. Nivel de eficiencia energética Clase A. Medidas: 7.9cms de alto, 59.5cms de ancho y 55cm de profundidad.



- Alta Gama
- ✓ Rejillas de fundición de hierro
 - FLOR 6746 B
 - FLOR 6747 N
 - FLOR 6748 I



- Tradicionales
- ✓ Rejillas enlozadas
 - FLOR 6736 B
 - FLOR 6737 N
 - FLOR 6738 I

Hornos de Empotrar Eléctricos

Sistema a convección con capacidad de 64.5 litros y puerta con triple vidrio. Termostato, timer y luz. Medidas: 59,7 cm x 59,7 cm.

Hornos Digitales

→ FLOR 7889



→ FLOR 7887



- ✓ 12 funciones
- ✓ Display touch
- ✓ Bloqueo de panel frontal

Horno Mecánico

→ FLOR 7867



→ FLOR 7857



- ✓ 6 funciones

Macoser S.A.

Web: www.cocinasflorencia.com.ar

Email: info@cocinasflorencia.com.ar

Redes Sociales: [f /CocinasFlorencia](https://www.facebook.com/CocinasFlorencia)

[@cocinasflorencia](https://www.instagram.com/cocinasflorencia)

[Cocinas Florencia](https://www.youtube.com/CocinasFlorencia)

Editores Fundadores: José y Carlos Clur.
Directora Comercial: Claudia Graciela Clur.

Equipo Periodístico: Rodolfo Pollini,
Hernán Murúa.

Coordinadora de prensa: Claudia Clur.

Colabora: Mercedes Urbanas.

INTEGRACIÓN EMPRESARIA es una revista de negocios dirigida a la industria y el comercio de artículos del hogar, electrónica y celulares. Propiedad de Editora C&C S.A.

Domicilio Legal:
Av. Córdoba 5869 1ºA (C 1414BBE) C.A.B.A.
Tel/Fax: 4773-5656/7371/8737
Sitio Web:
www.editoracycargentina.com.ar

PRODUCCIÓN EDITORIAL

Estudio Cero38

DISEÑO DE TAPA

Gonzalo Esteban Parada

MEDIOS DIGITALES

Webmaster: Gonzalo Esteban Parada



www.integraciononline.com



www.compradorsmart.com



/integraciononline



Representante en Brasil:
R. Luigi Galvani, 42 - 5º andar
CEP 04575-020 - São Paulo - SP - Brasil
Tel: + 55 11 3035 1030
www.grupoeletrolar.com.br
info@grupoeletrolar.com.br

Impresión:
graficafc@hotmail.com



Las menciones, marcas, ilustraciones y precios tienen el carácter exclusivo de servicio informativo y su publicación no implica compromiso o responsabilidad, excepto la informativa. INTEGRACIÓN EMPRESARIA no percibe remuneración alguna por la información que publica.

Los editores no se responsabilizan por las opiniones de los entrevistados o por el contenido de las notas firmadas por sus autores y de las gacetillas de prensa recibidas. Se prohíbe su reproducción, total o parcial, sin la autorización escrita del editor. Correo del lector: info@editoracycargentina.com.ar Registro de la Propiedad Intelectual 4907344.



NO PERDER EL HORIZONTE

En diciembre del año pasado nuestro editorial comenzó diciendo que, en lugar de balance, la palabra recurrente era vacuna. Porque la necesitábamos y los meses siguientes demostraron que era el camino para empezar a dejar atrás la pandemia y sus consecuencias, en sufrimiento humano y deterioro económico. Igual hicimos un balance y concluimos que 2020 no era un año para olvidar, al menos no totalmente, porque también nos enseñó a vender online, a trabajar a distancia y a optimizar de otra manera el tiempo. Aquel cambio en la vida cotidiana nos dejó un resto de dinero en los bolsillos y las ventas se activaron, en parte porque estar encerrados nos motivó a renovar lo renovable y postergado y, en parte, para sacarnos algo del peso del confinamiento. Pero este año empezamos a hablar, y oír hablar, de la caída del poder adquisitivo, agravada porque quien compró bienes durables y semi durables el año pasado, solo volverá a comprarlos en el mediano o largo plazo. Cerramos este año menos vulnerables sanitariamente, pero todavía vulnerables por los temas recurrentes a los que esperemos poner fin: la inflación y las dificultades para proyectar y diseñar el futuro inmediato, en las empresas, los talleres y los comercios. Si sobrellevamos pérdidas humanas y económicas, cierres de plantas y comercios y la postergación de los planes y el crecimiento pero seguimos de pie y trabajando, ¿no podremos superar las vulnerabilidades crónicas que nos atan? Creemos que sí, si mantenemos la vista fija en un horizonte de luz y de progreso. Pongámonos a trabajar en eso, entonces. Codo con codo, pero ya no para saludarnos sino para levantar el único país que tenemos. **Volveremos a encontrarnos el año que viene. Desde esta página enviamos un abrazo agradecido y un deseo de tranquilidad y prosperidad a nuestros clientes y a todos quienes nos acompañan incansablemente, año tras año. Felicidades para todos.**

NOS AUSPICIAN



Federación Argentina del Comercio en Artefactos para el Hogar y Afines

Cámara de Fabricantes de ventiladores, estufas y planchas **Ca FVEP**



Cámara de Industrias de Bienes Durables de Consumo



CAIRAA
Cámara Argentina de Industrias de Refrigeración y Aire Acondicionado



Federación de Cámaras Industriales de Artefactos para el Hogar de la República Argentina

COMPARTIDORES DE PLAYLISTS

Subí el volumen y transformá cada día en una fiesta.



PARTY BOX SL-PB10808



PARTY BOX SL-PB208015



PARTY BOX SL-PB112030



PARTY BOX SL-PB115080



MINICOMPONENTE SL-HF100



MINICOMPONENTE SL-HF360

SMARTLIFE

ENCIENDE EMOCIONES



EXPECTATIVAS DE RECUPERACIÓN: El mercado viene de un invierno corto y poco intenso, pero apuesta a una temporada 2022 de reactivación, y con más frío.

CALEFACCIÓN

28



62

TELEVISORES

El negocio apuesta fuerte a las aplicaciones y se prepara para un 2022 con mundial de fútbol.



118

CELULARES

Con sus principales novedades tecnológicas en las cámaras y la inteligencia artificial, el negocio recupera volumen.

MAVERICK. Un paraguas de categorías dedicadas al bienestar. **Página 8.**

LAS CALAS. Blanquería de producción propia y con licencias. **Página 10.**

KEN BROWN presenta nuevos productos de audio. **Página 12.**

ESKABE lanza su línea de cocinas Titanio Q. **Página 14.**

CROWN MUSTANG. Novedades en audio. **Página 16.**

LA CONSTRUCCIÓN DE LA MARCA. Yendo del embudo a la conversión. **Página 18.**

GAMING. El gaming y el perfil del gamer argentino. **Página 20.**

SMARTLIFE. Lanza su línea de audio. **Página 22.**

DANAK presenta un horno multifunción de fabricación propia. **Página 24.**

CROWN MUSTANG en el mundo gaming. **Página 74.**

SOPORTES DE TV Y CONTROLES. Accesorios para un producto imprescindible. **Página 78.**

REDES Y EVENTOS. Páginas 112, 114 y 116.

NUEVAS COCINAS LÍNEA Q

Alta Quuccina

INSPIRADA EN LA ESCUELA BAUHAUS DE DISEÑO

Las nuevas cocinas Q de Eskabe combinan un diseño minimalista de líneas rectas con tecnología de vanguardia. Realizadas con materiales de alta calidad y durabilidad, son una muestra de la evolución puesta en cada detalle.



Escaneá el QR y descargá la ficha técnica.



Ceramic Blue®

Exclusivo interior enlozado cerámico azul antiadherente para una más fácil y rápida limpieza.

CALIDAD E INNOVACIÓN EN GASTRONOMÍA



Gratinatto®

Exclusivos deflectores refractarios que aseguran un dorado rápido y parejo.



Burlete 360°

Máxima hermeticidad para una mejor y más pareja cocción.



Safety Box®

Caja de protección térmica trasera para mayor seguridad de los componentes eléctricos.



Easy Click®

Práctico encendido a una mano en todas las perillas.



Rejillas Industriales

Más resistentes y de mayor durabilidad.

DISPONIBLES EN: 52 cm y 57 cm - VERSIONES:  BLANCO  INOX

ESKABE
TITANIO

EL DIFERENCIAL DE LA EMPRESA ES QUE AGRUPA BAJO UNA MISMA MARCA CINCO CATEGORÍAS DE PRODUCTOS

Maverick es una marca relativamente nueva en el mercado, orientada a productos para bienestar, con mucho foco en la tecnología y la innovación y, según definió Agustín Menéndez, uno de sus socios, basando en eso su principal diferencial competitivo. Uno de los pilares en los que se apoya la empresa es la integración bajo el paraguas de una sola marca de cinco categorías de productos: **salud, bienestar, beauty, fitness y movilidad.**

“Lo que nos diferencia en el mercado, respecto de otras marcas, es que traemos productos que incorporan la última tecnología y somos muy proactivos, en los últimos 8 meses incorporamos 40 nuevos productos al portfolio, todos con lo último que hay en el mundo en términos de

tecnología y prestaciones, explicó. “Entendemos que al integrar todas las categorías le estamos facilitando fuertemente al retail la gestión de las compras y el abastecimiento. Por otra parte, ser una empresa muy joven nos permite entender al mercado de una manera diferente y nos adaptamos muy rápido a los tiempos actuales. **Sabemos lo importante que es establecer una comunicación muy cercana con el cliente, pero en un marco de gran flexibilidad en la negociación y con precios muy competitivos.** Queremos vender, que el comercio compre mejor y nos vuelva a comprar. Nuestra flexible adaptación al mercado y a los consumidores actuales se refleja también en la presentación de los productos y de su packaging”.

MAVERICK

PRODUCTOS PARA BIENESTAR CON TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Almohadilla HP302

Es confortable, lavable gracias al controlador desmontable y tiene 3 configuraciones de temperatura con indicador de nivel.



Nebulizador Ultrasónico Mesh NE-M01L.

Ultra compacto y transportable, con batería de litio incorporada.



Tensiómetro Digital YE680B

Tiene brazaletes inteligente de 360 grados con detección de ajuste, indicador de movimiento, pantalla retroiluminada e informe por voz.



Balanza Personal BPD01

Tiene sensor calibrado de alta presión. Mide peso, grasa, agua y masa corporal y masa ósea.



Secador de pelo.

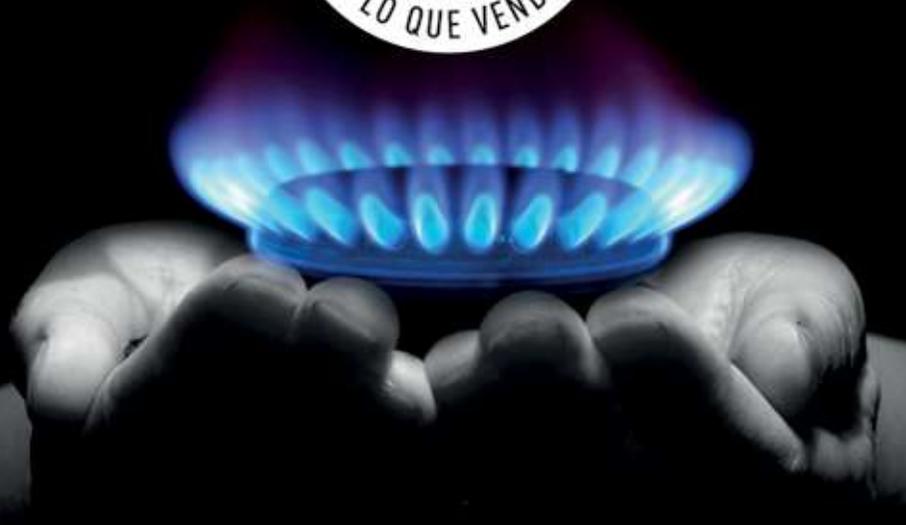
Tiene potencia de 1800/2100 watts, aire frío y caliente y tecnología cerámica/ión negativo.

· SR. COMERCIANTE ·

VENDÉ SEGURIDAD. VENDÉ SEGURO.

Casi todas las cocinas para USO COMERCIAL, GASTRONÓMICO o INDUSTRIAL no están certificadas y no cumplen con los requisitos de seguridad para ser instaladas para USO DOMÉSTICO.

Pueden producir monóxido de carbono, altas temperaturas con aislaciones insuficientes y en general no tienen válvulas de seguridad en sus hornallas. Sólo las cocinas certificadas para USO DOMÉSTICO por organismos reconocidos por el ENARGAS son seguras para los hogares familiares. En caso de siniestro TODA la cadena comercial tiene responsabilidad. Protegé a tu empresa y a tus clientes no vendiendo ni recomendando cocinas no certificadas.



CAFAGAS

CÁMARA ARGENTINA DE
FABRICANTES DE ARTEFACTOS DE GAS

ESKABE

LONGVIE



ORBIS

PATRICK

PEABODY

LAS CALAS INCORPORÓ A SU PORFOLIO LA LÍNEA DE LICENCIA OFICIAL DE FÚTBOL EXCLUSIVO PARA EL CANAL RETAIL

Las Calas es una empresa familiar de Rosario con 11 años trabajando en blanquería y fabricación en su propia planta de acolchados, sábanas, frazadas y manteles. Además de la producción con su marca propia, distribuyen productos de las marcas Arco Iris y Fantasía, de la empresa brasileña Coteminas.

"Vendemos en todo el país con la ventaja diferencial de tener fabricación propia y venta directa, lo que a la vez resulta en una ventaja importante para el retail, porque nos permite tener mayor flexibilidad en la negociación comercial", afirmó Raúl López, titular de la empresa.

El catálogo que ofrecen al canal comercial incluye acolchados, sábanas, toallas y toallones, cortinas, covers, frazadas y manteles con gran variedad de colores y diseños, líneas a las que acaban de incorporar productos de blanco con las licencias de los clubes de fútbol de primera división Boca Juniors, River Plate, Racing, Independiente, Huracán, San Lorenzo, Belgrano y Talleres de Córdoba y, en exclusividad para la ciudad de Rosario, Rosario Central y Newells Old Boys.



LAS CALAS

**PRODUCCIÓN PROPIA
Y DISTRIBUCIÓN A TODO EL PAÍS**



Línea mecánica

NUEVOS
modelos



M3505



M3305



M1605



Linea Tradition 2273



Linea Tradition 2250



Semi-industrial 4423

Línea electrónica



Confidence 7640



Starlet 6699

Línea Overlock



Overlock 14SH754



¡NUEVA!

Overlock S0105

LA MARCA PRESENTA CUATRO NUEVOS PRODUCTOS EN EL SEGMENTO HI FI

Ken Brown está presentando una línea de audio en el segmento Hi Fi, con un tratamiento estético especial, tanto en el producto como en el packaging.

El NUKE 10 es un doble woofer de 10" que puede usarse con batería o con conexión a 220v. Tiene potencia RMS de 110 watts, conectividad Bluetooth, reproductor de MP3 por medio de pendrive o microSD, doble entrada de micrófono o guitarra e iluminación LED de pulso continuo que puede configurarse con distintos formatos y cambios o transiciones de colores. El teclado tiene control iluminado y el sistema TWS permite, si se tiene otro modelo igual, enlazar ambos inalámbricamente y sumar las dos potencias.

Otro modelo de esta línea es **Spectrum, un 2.1 sin batería que se puede conectar a una computadora**, una consola de juegos o usarlo como un reproductor de audio. Tiene un woofer de madera de 40 watts RMS, reproductor de MP3 por pendrive, radio FM y dos satélites de 10 watts RMS por

canal: un resultado de casi 60 watts RMS.

La Sound Space II es una barra de sonido con 4 parlantes de 2" y un subwoofer de 5 ¼ pulgadas. Rinde un total de 80 watts RMS, tiene terminación black piano, conectividad por entrada óptica digital o HDMI ARC y se puede usar como reproductor, porque tiene lector de pendrive y Bluetooth. Trae control remoto y los montantes para pared y los tornillos, para el caso de que no se disponga de un mueble para apoyarla y se la quiera ubicar debajo de un televisor con soporte.

La línea la cierra **Nemo, un radio reloj con frente espejado, a batería**, con luz LED blanca, dos alarmas programables, sensor de temperatura ambiente, conectividad Bluetooth para reproducir música o atender una llamada, lector micro SD para reproducir MP3 y radio FM. En modo reloj, la batería dura dos semanas.

KEN BROWN

NOVEDADES EN AUDIO

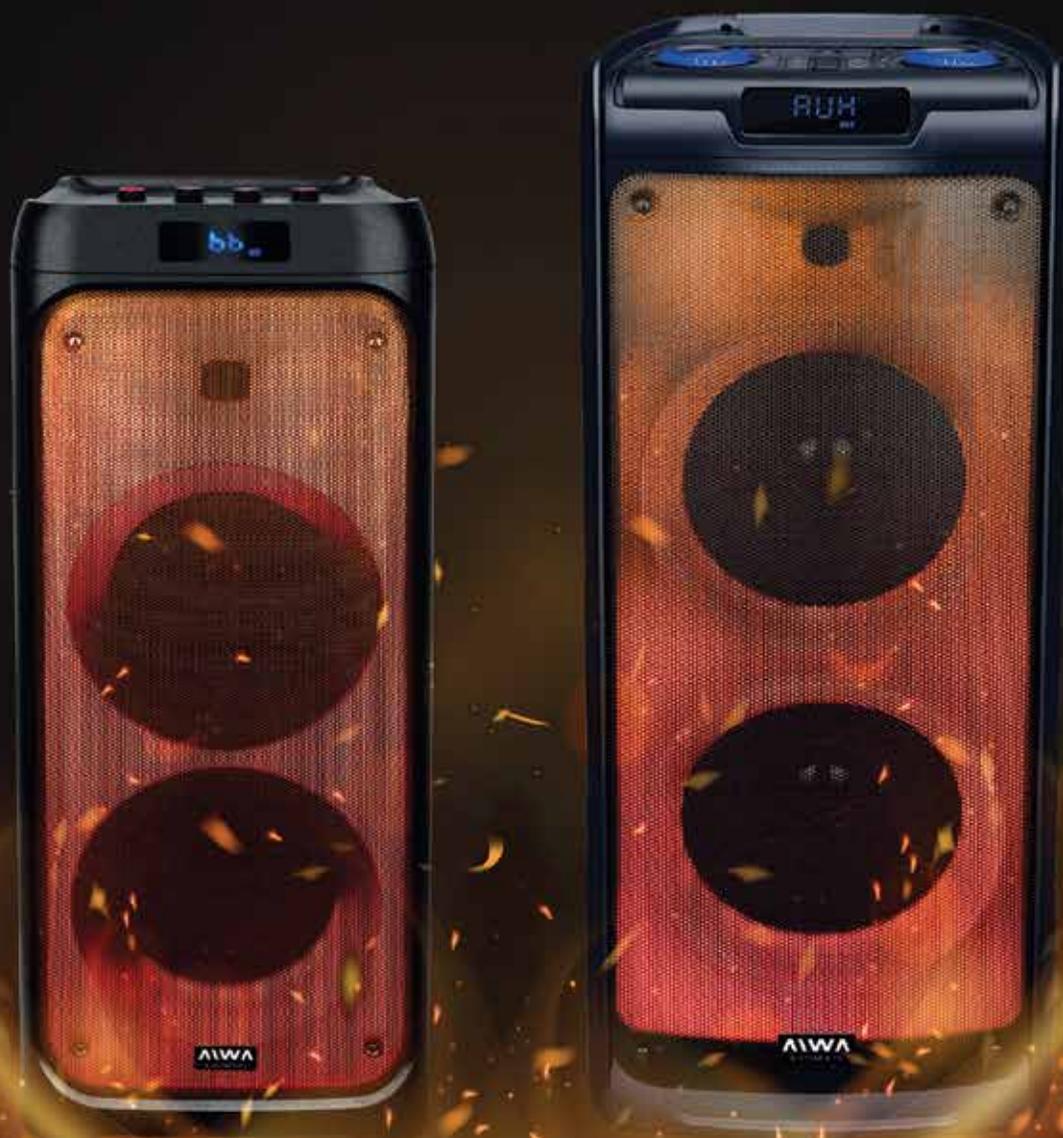


MODELOS: A la izquierda el NUKE 10, doble woofer de 10". A la derecha, Spectrum, un 2.1 sin batería que se puede conectar a diversos dispositivos. Abajo, la barra de sonido Sound Space II y Nemo, un radio reloj a batería con sensor de temperatura.



AIWA

ELECTRONICS



www.aiwaelectronics.com.ar

TOTAL HOME SA | ARIAS 2356, NUÑEZ, CABA - ARGENTINA | +54-11-5365-6004 | info@aiwaelectronics.com.ar

LOS NUEVOS MODELOS TIENEN DISEÑO MINIMALISTA CON INSPIRACIÓN EN LA ESCUELA BAUHAUS

Eskabe presentó su línea de cocinas **Titanio modelos Q**, que combinan arte y tecnología de vanguardia con inspiración en el movimiento artístico de la Escuela Bauhaus, corriente que tuvo influencia en la arquitectura moderna. Estas cocinas se destacan por su diseño minimalista de líneas rectas y materiales de alta calidad y durabilidad que demuestran la evolución en cada detalle. Su interior enlozado **Ceramic Blue**, con cerámico azul antiadherente, permite lograr una limpieza fácil y rápida. El exclusivo **Burlete 360°** les otorga la máxima hermeticidad para obtener una cocción mejor y más pareja.

El sistema **Gratinatto**, con deflectores refractarios, asegura un dorado rápido y parejo. Además, la **Safety Box**, caja de

protección térmica trasera, brinda mayor seguridad a los componentes eléctricos.

Eskabe es una empresa con 70 años de existencia fabricando equipos para calefacción, agua caliente y cocción. Está dirigida por la tercera generación y produce equipos avalados por un Sistema de Gestión de la Calidad certificado según la Norma Internacional ISO 9001:2015 (IRAM-RI 9000-365). Obtuvo aprobaciones internacionales de la American Gas Association (EEUU), la Canadian Gas Association (Canadá) y países de Europa del Este y Rusia.

Tiene presencia en mercados de Chile, Polonia, República Checa, Brasil, Ucrania, Georgia, México, Canadá, Rusia y Estados Unidos.

ESKABE

LANZÓ LAS COCINAS TITANIO Q



OPCIONES. Las nuevas cocinas se presentan en 52 y 57 centímetros, blanco y acero inoxidable y con rejillas de hornallas industriales anti vuelco y válvulas con termocuplas en todos los quemadores. Cuentan con 3 niveles de cocción en el horno y 2 en la parrilla y, según el modelo, traen un estante auto deslizante. Están equipadas con timer, luz en el horno y asadera con rejilla desgrasante.



constrictor

by AIWA



SIC-3001

TECLADOS - MOUSE - MOUSE PAD - AURICULARES - SILLAS



www.constrictor.com.ar

TOTAL HOME SA | ARIAS 2356, NUÑEZ, CABA - ARGENTINA | +54-11-5365-6004 | info@constrictor.com.ar

CUATRO NUEVOS PRODUCTOS CON TECNOLOGÍAS DE CONECTIVIDAD

En la línea de audio, esta marca ofrece 4 productos. El **DJS-1000BT** es un parlante vertical doble woofer de 6,5" con entrada de micrófono, Bluetooth, conexión MP3 a través de pendrive, diseño compacto y buena potencia. El **Atomic 8** es un doble woofer de 8" con conectividad Bluetooth y reproductor de MP3. La gama alta la ocupan el **SBL-6500BT**, un equipo torre doble woofer de 6.5" preparado para karaoke y con dos puertos USB que

permiten grabar en un pendrive el audio que se está reproduciendo y la voz del karaoke. Tiene luz esfera que ilumina hacia arriba y luces frontales y para piso. El **DJS-1002BT** es un doble woofer de 10" con control de ecualización de dos bandas, reproducción de MP3, Bluetooth y SD y dos entradas de micrófono para karaoke. Tiene asas y ruedas para transportarlo. Los cuatro modelos son a batería y tienen iluminación LED.

CROWN MUSTANG

AUDIO CON NUEVA LÍNEA



DJS-1000BT. Es un gabinete acústico de 2 vías con doble woofer de 6,5" y 3000 watts PMPO. Tiene radio FM, reproductor de MP3, Bluetooth, reproductor USB / micro SD, conexiones: MIC-IN/LINE-IN, iluminación LED, batería hasta 5 horas de uso continuo y control remoto.



ATOMIC-8. Es un bafle potenciado de 3 vías con doble woofer de 8" con entrada de micrófono para karaoke, conectividad de entrada/salida para otra fuente de sonido, televisor, PC o consola; tweeter de 2" y menú de funciones a través de pantalla LCD.



SBL-6500BT. Bafle potenciado de 4 vías 6.5" con 8500 watts PMPO. Tiene doble subwoofer de 6.5", tweeter de 3", lectores USB X2 - tarjeta SD, menú de funciones en la pantalla LCD, reproductor de MP3, control de volumen, selector para bajos y agudos, conexión para 2 micrófonos y radio.



DJS-1002BT
Gabinete acústico de 4 vías con doble woofer de 10", conectividad Bluetooth, batería para 9 horas continuas de uso, potencia de 25000 watts PMPO, USB/SD, reproductor de MP3, doble tweeter, 2 entradas para micrófonos y radio FM.



TIVOLI
PENSANDO EN VOS



www.tivoli.com.ar

TOTAL HOME SA | ARIAS 2356, NUÑEZ, CABA - ARGENTINA | +54-11-5365-6004 | info@tivoli.com.ar

LA CONSTRUCCIÓN DE MARCA

YENDO DEL EMBUDO A LA CONVERSIÓN

Rodolfo Pollini / rdpa2005@gmail.com

Aunque los marketineros siempre se vieron presionados a generar rendimientos medibles por sus esfuerzos, la demanda de crecimiento se agudiza a medida que el mundo espera la pos pandemia. Los especialistas en marketing deben, entonces, apuntar a estrategias que vuelvan a elevar los esfuerzos de construcción de marca del embudo superior junto con los esfuerzos centrados en la conversión.

Esto analiza un reciente artículo de Nielsen donde se señala que **la vitalidad empresarial a largo plazo requiere más que activaciones a corto plazo**. El marketing holístico requiere equilibrio, y así lo notaron empresas multinacionales después de depender demasiado de las activaciones impulsadas por las ventas, incluso antes de la pandemia. Nielsen cita, como ejemplo, a Adidas y Tripadvisor, que a fines de 2019 hablaron públicamente sobre su necesidad de hacer más para crear y mantener el valor de la marca a largo plazo.

EL CRECIMIENTO DE LA MARCA EXIGE
UNA ESTRATEGIA DE MARKETING
EQUILIBRADA, CON ACCIONES
A TOMAR EN LA PARTE
SUPERIOR E INFERIOR DEL EMBUDO
DE VENTAS. DE ELLO DEPENDE
EL RESULTADO QUE SE OBTENGA,
TANTO EN EL CORTO
COMO EN EL LARGO PLAZO

Los resultados inmediatos del marketing orientado a la conversión son atractivos, pero **cuando lo que se busca son retornos tangibles, la construcción de marca es más lenta pero los retornos son significativos y medibles**. En términos de ventas reales, la base de experien-

cia de Nielsen muestra que, **en promedio, una ganancia de 1 punto en las métricas de marca, como el conocimiento y la consideración, genera un aumento del 1% en las ventas. Podría ser fácil descartar un punto de porcentaje, pero 1% sobre ventas de mil millones equivale a 10 millones, lejos de ser algo irrelevante.**

Los esfuerzos del marketing en la parte superior del embudo generan beneficios auxiliares que pueden impulsar la eficiencia de las activaciones de ventas.

Nielsen midió recientemente la eficacia de los esfuerzos de marketing de una empresa de servicios financieros para impulsar las ventas en aproximadamente 20 mercados. Al principio, el conocimiento y la consideración por la marca variaron en los diferentes mercados, pero al final del estudio se descubrió que la correlación entre las métricas de la marca del embudo superior y la eficiencia del marketing era excepcionalmente fuerte (0,73). Por lo tanto, **puede valer la pena crear un capital social no sólo por los beneficios directos para las ventas, sino también por el beneficio indirecto que se obtiene, derivado de la mejora de la eficacia de los esfuerzos de activación.**

Además de los beneficios establecidos de la creación de marca, los esfuerzos del marketing a largo plazo son cada vez más importantes, ya que las fuentes tradicionales de valor de la marca se están erosionando. Es fácil olvidar, por ejemplo, que la visibilidad en un estante de la tienda o en un cartel físico proporciona una notable cantidad de valor de marca. Los propietarios de las marcas pueden darlo por sentado, pero eso se convierte en una propuesta arriesgada si tenemos en cuenta que **cada vez**

hay menos personas que compran en tiendas físicas y que pasan por delante de ellas. Así que a la hora de la verdad, mantenerse en la cima de la mente de los consumidores puede ser lo que marque la diferencia cuando una venta está en juego. De hecho, los datos de Nielsen muestran que el marketing representa entre el 10% y el 35% del valor de una marca.

El impacto de la pérdida de capital se refleja en las diferencias en la retención de marca y las tasas de prueba en los canales tradicionales y digitales. Según Nielsen Commspoint, en el mercado de bienes de consumo empaquetados (CPG) de Estados Unidos, los consumidores dicen que el 4,3% de sus compras físicas involucran a una marca que no habían comprado antes. Para las compras en línea, la métrica salta al 12,1%. **El aumento de la tasa de compra de nuevas marcas se produce enteramente a expensas de las marcas que los consumidores utilizan con regularidad.**

El marketing orientado a la conversión impulsa las ventas inmediatas. Pero el éxito empresarial a largo plazo requiere más que la repetición de negocios entre los clientes existentes.

Esta mayor presión sobre las fuentes de equidad no relacionadas con el marketing eleva la importancia de éste para preservar la salud de una marca.

Nunca es buen momento para dejar de hacer publicidad, pero la necesidad de generar conciencia nunca fue más importante para las marcas. **El marketing orientado a la conversión es atractivo, impulsa las ventas inmediatas y la gratificación inmediata tiene peso. Pero el éxito empresarial a largo plazo requiere más que la repetición de negocios entre los clientes existentes.** Los especialistas en marketing deben enfocar sus esfuerzos en asegurarse una participación equilibrada en sus mensajes, tanto en la parte superior del embudo como en la inferior.



TENDENCIAS

EL MOBILE GAMING EN LA ARGENTINA

Los jugadores argentinos pasan más de 10 horas a la semana en su dispositivo móvil. El año pasado la digitalización traspasó todas las esferas sociales y el canal online pasó a ser el preferido para comprar, trabajar, estudiar, relacionarse y entretenerse. **Los hábitos de consumo cambiaron, seguirán cambiando y el mobile gaming ya se disparó como una de las actividades de ocio preferidas por los argentinos.**

Los juegos son la base de nuevas comunidades masivas en línea. Un estudio reciente de Adcolony, difundido por Adsmovil, su partner en Latinoamérica, dio a conocer el perfil del gamer argentino, sus hábitos de consumo y el aumento de la periodicidad y cantidad de veces que se accede al móvil para jugar: **el 43% de los encuestados juega entre 2 y 3 veces por día, el 29% más de 10 horas por**

semana y el 24% tiene al menos 2 juegos diferentes.

Perfil y hábitos

El 74% de los adultos argentinos pasa tiempo jugando en sus dispositivos móviles. **El total de los jugadores móviles abarca un rango de edades que va desde los 14 a los 65 años y entre los juegos preferidos se destacan los de acción y aventura (68%), shooter (58%), combate (54%) y puzzle/trivia/word (43%).**

Entre las principales razones para jugar están la relajación (64%), el entre-

EL GAMING ES UN UNIVERSO CON REGLAS PROPIAS Y CONDUCTAS MUY DEFINIDAS, POR LA DINÁMICA PROPIA DE LOS JUEGOS Y POR EL PERFIL DEL JUGADOR. UN ESTUDIO REVELA ESE PERFIL EN LA ARGENTINA Y AYUDA A VER QUE EN ESE UNIVERSO HAY POTENCIALES DESTINATARIOS PARA LAS ACCIONES COMERCIALES, DE MARKETING Y VENTAS.

tenimiento (62%) y que el jugador es bueno (52%).

Otro aspecto que destaca el estudio son las actividades online que los jugadores móviles argentinos realizan mientras utilizan el dispositivo móvil, como escuchar música, mirar televisión, navegar y comunicarse con otros en las redes sociales.

Alberto Pardo, fundador & CEO de Adsmovil declaró que **para los anunciantes es importante conocer la preferencia de contenido asociado al juego y otras actividades que realizan los gamers mientras juegan y**

74%

DE LOS ADULTOS SON MOBILE GAMERS

HOMBRES

44%

MUJERES

56%

EDADES DE LOS MOBILE GAMERS ARGENTINOS

14-29

42%

30-49

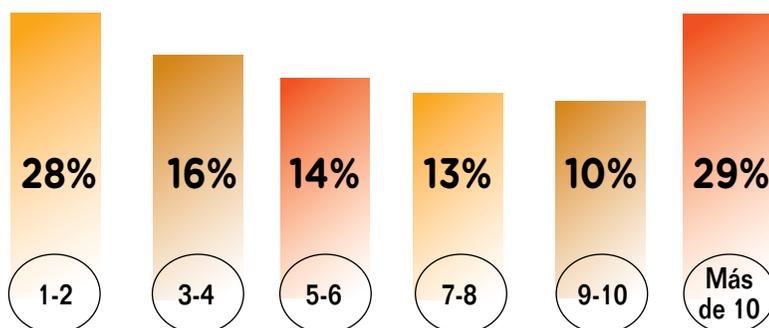
38%

50-65

38%

	A diario	Múltiples veces a la semana	Una vez a la semana	Al menos una vez a la semana	Con menos frecuencia	Nunca
Smartphone Tablet	72%	25%	3%	0%	0%	0%
PC Laptop	38%	25%	10%	9%	6%	12%
Consola de juegos Consola portátil	32%	23%	23%	6%	12%	16%

Horas de Juego por Semana



Cómo recuerdan mejor los anuncios en video

Cuando los ven en el smartphone **44%**

Cuando los ven en el televisor **36%**

No hay diferencia **20%**

saber si están interesados en los anuncios que aparecen en estos y qué productos son los que más captan su atención. "La idea es impactar no solo con el mensaje relevante en el momento justo, sino impulsar la compra de productos de interés según el perfil del consumidor para que las marcas maximicen los beneficios de la inversión realizada", afirmó.

Según define la encuesta, el 76% de los jugadores se muestra dispuesto a ver anuncios que contengan recompensa para avanzar en los juegos. Las categorías en las que están interesados son: dispositivos móviles, productos para cuidado personal, chocolates, caramelos, galletas, alimentos y bebidas saludables entre otras.

VISUAR LANZA LA CATEGORÍA AUDIO CON DOS MINICOMPONENTES Y CUATRO PARTY BOX DE 8 A 50 WATTS

Ampliando el portafolio de productos, Visuar y Smartlife lanzaron la categoría audio enfocada en dos segmentos de productos: Minicomponentes y Party Box. Dentro de la primera, se destacan el SL-HF360 con 360 watts RMS, Bluetooth, compatibilidad con CD/MP3/CD-R/CD-RW, parlantes de alta calidad con dos woofers de 6.5" + dos tweeters de 2", USB Playback, 3.5 mm line IN, Radio FM. El minicomponente SL-HF100 con 100 watts RMS de potencia, tiene Bluetooth, compatibilidad CD/MP3/CD-R/CD-RW, parlantes con dos woofers de 5.5" + un tweeter de 1", USB Playback, 3.5 mm line IN, Radio FM.

Dentro de la nueva categoría, se encuentran los 4 modelos

de Party Box desde 8 hasta 50 watts. Son equipos potentes, con manijas y ruedas y todos los modelos incluyen micrófono alámbrico. Se destaca el Party Box SL-PB115050 con 50 watts RMS, 1 vía de 15" más un tweeter de 1.5", Bluetooth, funciones TWS, USB, TF, FM, AUX y MIC; luces LED dinámicas; batería de 12v 7200mAh; micrófono alámbrico; control remoto y adaptador para carga. Mide 64 x 42.8 x 33.6 centímetros. El Party Box SL-PB112030 con 30 watts RMS, 1 vía de 12" + tweeter de 1.5", incorpora Bluetooth; funciones TWS, USB, TF, FM, AUX y MIC; luces LED dinámicas, batería de 11.1v 1800mAh; eco integral para karaoke; micrófono alámbrico, control remoto y adaptador para carga. Mide 54 x 34.8 x 30.2 centímetros.

SMARTLIFE AMPLIÓ SU PORTAFOLIO



NOVEDADES. El minicomponente SL-HF360 tiene 360 Watts RMS (180W x2) Bluetooth, radio FM y control remoto. El Party Box SL-PB115050 es un modelo con 50 watts RMS, Bluetooth, batería integrada y eco integral para Karaoke

DESIGNACIÓN

NUEVO PRESIDENTE DE SONY EN LATINOAMÉRICA



Sony Latinoamérica designó a Kenchiro Hibi como nuevo presidente para la región. Fue presidente de Sony Brasil, tiene experiencia en el mercado latino y fue director de Network Electronics en Sony Latinoamérica y jefe de mercadotecnia, planeación y ventas en Sony México. Fue presidente de la compañía en Rusia

e India. En su nueva función estará al frente de las estrategias de ventas de Digital Imaging (cámaras digitales, lentes y accesorios); Home Entertainment & Sound Business (TV) y Video & Sound Business (auriculares, parlantes y minicomponentes) y gestionará mejores estrategias de relación con los distribuidores.



CONFIANZA Y DURABILIDAD



DIBRA.COM.AR

POWERSTROKE



POWERED BY
HONDA

HONDA
PRODUCTOS DE FUERZA

Homelite®

CON INVERSIONES EN SU PLANTA DE PRODUCCIÓN E INCORPORACIÓN DE PERSONAL

Danak S.R.L. presentó un horno portátil para cuya producción adquirió maquinaria de última generación e incorporó personal calificado. Es un modelo 3 en 1 que se puede usar como horno pizzero, parrilla e incluso como plancha de cocción. Puede trasladarse fácilmente y al ser desarmable también es sencilla su limpieza sin que queden restos de comida acumulados. Usándolo sobre las hornallas, en modo parrilla, se puede hacer un

asado en pequeños espacios y en cualquier momento. Como horno de pizza a la piedra simula la cocción de un horno de barro al cocinar a temperaturas mucho más altas que un horno de cocina tradicional y favoreciendo el proceso de cocción con la piedra pizzera. El modo plancha de cocción consume la mitad del gas que gastaría el horno de una cocina convencional, ya que con solo 2 hornallas encendidas se alcanza la misma temperatura.

DANAK

LANZA UN NUEVO HORNO PORTÁTIL



M^oMENTOS



EL NUEVO GRADO DE CONFORT



Termotanques - Calderas - Calefones - Termotanques Solares



EXPERTOS EN AGUA CALIENTE

www.rheem.com.ar

PEABODY

TEMPORADA DE CALEFACCIÓN

Producto distinguido



Sello
Buen
Diseño
argentino

-AÑO 2021-



VITROCONVECTOR DOBLE VIDRIO



PE-BVC15

- ⚡ 750/1500W DE POTENCIA
- 🌀 SISTEMA POR CONVECCIÓN
- 📺 DOBLE VIDRIO TEMPLADO
- 🔧 CUERPO EN ACERO INOXIDABLE
- 🎛️ TERMOSTATO REGULABLE



MISMO CONFORT MAS DISEÑO

Producto distinguido



Sello
Buen
Diseño
argentino

2017

2018

SISTEMA POR CONVECCIÓN
PLACA DE VIDRIO TEMPLADO
NO CONSUME OXÍGENO
NO PRODUCE HUMO NI OLOR
TERMOSTATO REGULABLE

VITROCONVECTOR PLANO ●○

PE-VC10

⚡ 500/1000W DE POTENCIA



VITROCONVECTOR PLANO ●○●

PE-VC20

⚡ 1000/2000W DE POTENCIA



VITROCONVECTOR PLANO ●○

PE-VC20R

⚡ 1000/2000W DE POTENCIA



VITROCONVECTOR CURVO ●○●

PE-VQM20

⚡ 1000/2000W DE POTENCIA



VITROCONVECTOR CURVO DIGITAL ●○●

PE-VQD20

⚡ 1000/2000W DE POTENCIA

👉 VISOR LED Y DISPLAY TOUCH

🕒 FUNCIÓN TIMER



VITROCONVECTOR CURVO DIGITAL - ARTISTAS

PE-VQD20A3

⚡ 1000/2000W DE POTENCIA

👉 VISOR LED Y DISPLAY TOUCH

🕒 FUNCIÓN TIMER



VITROCONVECTOR CURVO DIGITAL CON LUZ ●○●

PE-VQDL20

⚡ 1000/2000W DE POTENCIA

👉 VISOR LED Y DISPLAY TOUCH

🕒 FUNCIÓN TIMER

💡 LUZ CÁLIDA REGULABLE



Producto distinguido



Sello
Buen
Diseño
argentino

2018

Año 2018

1000/2000W DE POTENCIA
CONTROL REMOTO
CONTROL DE TEMPERATURA
VIDRIO CURVO TEMPLADO
FUNCIÓN ECO
APAGADO AUTOMÁTICO ANTE SOBRECALENTAMIENTO

CALOVENTOR DE PARED LED ●○●

PE-CVL20

💡 LUZ LED INDICADORA DE FUNCIÓN



CALOVENTOR DE PARED DIGITAL ●○●

PE-CV20

👉 VISOR LED Y DISPLAY TOUCH



CALOVENTOR DE PARED DIGITAL CON UVC ●○●

PE-CVU20

💡 LÁMPARA UV + IONIZADOR DE AIRE

Powered by **ecoVIOX**



PURIFICADOR DE AIRE
¡MANTENÉ TUS AMBIENTES LIMPIOS Y SALUDABLES!



La mayoría reconoce que el último invierno, benévolo y corto, dejó stock en los depósitos. Es una situación que solo permite albergar expectativas fundadas en el clima, como siempre en lo estacional, y en que el poder adquisitivo de los consumidores les permita aspirar a productos que no sean solo los de primer precio.

CALEFACCIÓN

ENTRE EL CLIMA Y LAS EXPECTATIVAS

La categoría viene de un invierno de 2021 benévolo y corto, que poco ayudó a la calefacción eléctrica que, a diferencia de la de gas, se sostiene con la compra impulsiva tras varios días sucesivos de frío intenso. **“Se vendió bien durante los días de frío, pero fueron pocos”**, dijo Guido Lombardi, director comercial de Peabody. “El mercado tiene calefactores en los depósitos y hay que sumar los retrasos en la provisión de componentes desde China. La última temporada fue mala, y **aunque nos haya ido bien a nosotros, que quede**

mercadería no es bueno porque el canal seguramente apuntará a vender primero lo que le quedó”.

Tampoco fue un año tranquilo para los costos de la materia prima, con aumentos como los de la chapa de acero, constantes y en dólares. “Costaba 1200 dólares en febrero y hoy cuesta 1900”, afirman algunos players. **“En un año, China aumentó 25% los precios FOB y hoy un contenedor cuesta 16.000 dólares”** precisó Javier Margules, titular de Starken Argentina S.A.

En el mercado no suena extraño que

el costo de un contenedor pueda llegar a 20.000 dólares antes de fin de año. **“Un barco a la Argentina o a Estados Unidos, con el mismo personal, a Estados Unidos se lo cobran 40% más caro”** aportó un importador, y señaló que un contenedor que sale de Estados Unidos en agosto llega a la Argentina en octubre, cuando demoraba 20 días.

“Es difícil evaluar la temporada del año pasado, lo que sabemos es que llegamos a fin de año sin stock en los comercios ni en las empresas pro-

ductoras, lo que generó una buena pretemporada 2020-2021”, dijo Juan Nasi, director de Eskabe yendo algo más atrás. “Para esta pretemporada hay muy bajo nivel de stock en nuestros clientes y en las empresas, con la ventaja que casi está normalizado el flujo de producción. Sin embargo, **vemos nubarrones en la importación de insumos** que hacemos en forma directa los productores y en un altísimo porcentaje nuestros proveedores, lo que lleva a pensar que va a ser **un año con complejidades para normalizar el abastecimiento y terminar con las roturas de stock**”.

“Los envíos de componentes desde el exterior vienen tan demorados que **se corre el riesgo de que la temporada arranque tarde**”, se quejaron algunos fabricantes, y graficaron la situación señalando que en octubre recién estaban embarcando en China materiales para ventilación que se habían comprado 4 o 5 meses antes. ¿Con calefacción podría ocurrir lo

mismo? Nadie arriesga la respuesta, pero todos saben que la situación de 2020 no se normalizó. **En China se sumaron a los problemas del COVID, la reactivación de una demanda mundial que de ser la gloria pasó a ser un problema, porque por falta de energía las fábricas trabajan menos días por semana.**

Tienta pensar que el menor de los problemas, aun siéndolo, pase por la demanda, que con cuotas, y de llegar el frío, de alguna manera accederá a los productos, cada cual en su rango y con sus posibilidades. “Nosotros comprobamos que **el usuario que busca un equipo bueno compra el de precio más alto**”, dijo Lombardi. “Aunque tratemos de abaratar el producto, se apuesta a mayores prestaciones, aun pagando un poco más.” **“Cuando hay devaluación la gente compra y eso pasó este año, sobre todo en la construcción y refacción de obras en casas particulares,** en un target alto y también con más

competencia en el mercado que en otros años”, aportó Rodrigo Bertol, socio gerente en Magma, marcando la diferencia entre la calefacción de obra y la demanda estacional.

Según Allan Castelnuovo, gerente de Marketing de Peisa, el año pasado muchos consumidores invirtieron en mejorar su hogar. “En ese contexto, PEISA tuvo récord de ventas en toda su familia de productos, desde radiadores eléctricos hasta calderas, afirmó. **“Vemos un mercado con un comprador inteligente, que invierte en marcas líderes buscando seguridad y respaldo local”**, amplió.

“La temporada pasada no fue la mejor, quedó algo de stock pero no demasiado y nos preparamos para la que viene atentos a que **por la caída del poder adquisitivo el mercado está migrando hacia los productos de primer precio**”, definió Emanuel Martins Marques, gerente de Ventas de Star Trak, señalando algo imposible de ignorar: la presión inflacionaria sobre los consumidores.

LILIANA

Liliana ofrece una línea de calefacción apta para espacios al aire libre, jardines, quinchos y terrazas. Los paneles radiantes de aluminio tienen alto aprovechamiento de la energía y Wi Fi para manejarlos desde una app. Los de fibra de carbono brindan calor radiante suave y los equipos infrarrojos y las halógenas tienen opción de pie, pared o techo. Son resistentes a la intemperie y pueden usarse bajo sombrillas y toldos o utilizarlos con pie.

También ofrecen calefactores de interior con nuevos desarrollos. La línea con Sistema AutoHot y programación permite preconfigurar horarios y días de encendido, apagado y la temperatura. Tiene termostato que corta automáticamente al alcanzar la temperatura seleccionada y se accede a las funciones con un click, el control remoto y el display digital. Hay tres modelos: TecnoDigitalHot, de 2200 watts; Panel Eco-Mica AutoHot, de 1000/2000 watts y el calefactor de pared Confortempo AutoHot, de 1000/2000 watts.

Liliana también ofrece paneles de mica y de vidrio, infrarrojas, caloventores, calefactores tipo split, modelos torre e industriales.



ORMAY

Ormay tiene en el mercado una línea de calefactores sin salida al exterior con capacidades de 1800, 3000 y 5000 calorías. Tienen quemador de acero inoxidable y doble sistema de seguridad por válvula con corte automático y piloto analizador de oxígeno en el ambiente. La línea de tiro balanceado tiene las mismas capacidades y en las versiones de 3000 y 5000 calorías agrega la versión de tiro balanceado en U. Son calefactores con quemador de acero inoxidable, encendido piezoeléctrico, válvula de corte automático y cámara de combustión con esmalte vitrocerámico.



TAS EME

La pasada temporada tuvo un contexto difícil, con consecuencias económicas, operativas y de provisión de insumos, pero pudimos cumplir en tiempo y forma con la demanda y mantuvimos a nuestros clientes provistos”, dijo Cristian Goljevsek, gerente comercial de Tas Eme. “Para nosotros fue un año de crecimiento que nos hizo seguir apostando al mercado local. Invertiremos en equipos para aumentar la velocidad de producción, con mejoras en los costos que trasladaremos a mejoras en los hogares, especialmente con la línea Koper. El público aprobó el rumbo que marcamos con los últimos modelos y tenemos previsto seguir desarrollando novedades que sorprendan por su estética y prestaciones y cubran todas las necesidades, incluso de los arquitectos, con calefactores de alto rendimiento y distintos de los existentes en el mercado”.

Goljevsek destacó que la estrella de la pasada temporada fue el hogar Koper 6000, como respuesta a la demanda de unidades con mayor poder calórico.



HOGARES KAMIN

Vienen con guardas negras, ahora más visibles, tienen capa enchapada en cedro natural, están pintados con pintura electrostática de alta resistencia y tienen diseño europeo.



HOGARES METÁLICOS KOPER. Tienen potencias de 4000/6000 calorías, óptima relación consumo/confort, patas desmontables y máxima protección con válvula de seguridad y piloto analizador de oxígeno. Pueden ser colgados o embutidos y están certificados para uso domiciliario.

FOGONES A GAS LÍNEA BLACK. Están disponibles con potencias de 5000/6000/7000 calorías, tienen alto rendimiento energético, protección vidriada desmontable, válvula de seguridad y piloto analizador, están certificados según la norma NAG 319 y son aptos para obras nuevas.

PROTALIA

Proyectando la salida de la pandemia, Protalia diseñó los nuevos vitrocerámicos con la imagen del diente de león, planta que simboliza la superación y la armonía, en combinación con colores que conectan con la naturaleza y la esperanza, como el verde; la templanza con el turquesa y la energía positiva en los tonos amarillos. “Decidimos incorporar nuevos colores y diseños en los paneles vitrocerámicos como forma de renovación de línea y también de buenas expectativas”, dijeron en

la empresa. “Seguimos ofreciendo un lineal amplio, con más de 15 modelos que cubren todas las necesidades del hogar y siempre uniendo diseño y calidad. Contamos con modelos accesibles en precio, también productos Premium, como la línea digital Smart Sense y estamos trabajando para incorporar productos para uso exterior”. Toda la línea de Protalia es de fabricación nacional, con garantía extendida por 2 años.



PEABODY

“La temporada pasada inició tarde, porque el frío llegó tarde y, además, fue un invierno corto”, dijo Guido Lombardi, director comercial de Peabody. Ahora apostamos a un crecimiento de 20% dado por el lanzamiento de modelos nuevos, como el Bivitro de 1500 watts que lanzamos el año pasado. Vamos a ampliar esa familia y mantendremos el vitroconvector tradicional, que crece año tras año en el sell out”.

Peabody ofrece un modelo vitroconvector de 1000 watts, uno de 2000 watts, otro de 2000 watts curvo analógico, un vitroconvector digital curvo y un vitroconvector digital con luz, también curvo. A esta línea se suman dos calodifusores con frente de vidrio de 2000 watts, analógico y digital y un calodifusor de pared digital con filtros HEPA y UV.



LINEACALEFACCION#LINEACALEFA
 NON#LINEACALEFACCION#LINEACALE
 CCION#LINEACALEFACCION



CRIVEL

WWW.CRIVEL.COM.AR



Osilente Q3 con tubo / Cal. E22
 Osilente Q3 / Cal. E21

#CALEFACTOR INFRARROJO



Elaviva CE-011 Cal. C72 (640)
 Elaviva con tubo CE-011 / Cal. C73

#CONVECTORES



Quartz Vertical
 Cal. E4

#ESTUFA CUARZO

#CALOVENTORES

De Pared 100 watt DVP-16
 Cal. C74



OV19
 Cal. C67



PTC-302
 Cal. C84
 PTC-303 OSC
 Cal. C85 - Osilente



PH-20
 Cal. C82
 PH-20 OSC
 Cal. C83 - Osilente

#HALOGENA



H3 Cal. E34
 H1 Cal. E33
 - Osilente

#VITROCALEFACCION



OPH-15
 Cal. C68

#CALEFACTOR INFRARROJO



Q3 / Cal. E18
 Q27 con tubo / Cal. E16

ventas@crivel.com.ar



@crivel_electrodomesticos



Crivel Electrodomesticos



FAG SYSTEMS

Fag Systems ofrece una línea de calefacción que incluye un caloventor redondo, uno vertical, un convector y dos caloventores split, uno estándar y el otro con frente de vidrio. Con la marca Westinghouse, la empresa tiene una línea de vitroconvectores que, según dijo Alejandro Waisman, gerente comercial, se venden muy bien aun con la complicación de ser una categoría en la que el volumen depende totalmente del clima. "Últimamente no tenemos inviernos muy fríos, el año pasado, al estar en sus casas y sin salir a la calle, la gente no sufrió tanto el frío y eso influyó en la percepción del consumidor, que no sintió la necesidad de volver a su casa para encontrar un lugar cálido", dijo, y agregó que el diferencial de la empresa es ofrecer productos de calidad apuntando claramente al precio, para acompañar al consumidor ante la pérdida de su capacidad de compra. "En los momentos de crisis nosotros siempre vendemos bien", cerró.



COPPENS

Abel Loureiro, gerente de Coppens, calificó como buenos a los resultados de la última temporada, y manifestó la expectativa de repetirlos o aumentarlos en la próxima. "No tuvimos bajas en las ventas, en parte porque la demanda de calefacción a gas, a diferencia de la eléctrica, se origina en otras necesidades, como la construcción o las reformas de viviendas y no responde solo a la compra impulsiva ante el frío intenso", amplió.

La empresa ofrece la línea Peltre Acero, de tiro balanceado y tiro balanceado en U, con modelos de 2500, 4000 y 6000 calorías, todos con opción de salida lateral. También con tiro balanceado, sin salida lateral pero en un segmento de precio más competitivo, la línea Único llega al mercado con modelos de 2500, 4000 y 6000 calorías. Sin tiraje hay dos, de 3000 y 5000 calorías, y cierra la línea el convector móvil de 5000 calorías.



LÍNEA PELTRE ACERO

Es una línea de tiro balanceado con opción de salida lateral. Tiene válvula de seguridad termoelectrónica, cámara de acero con enlozado vitrocerámico que garantiza mayor ahorro y durabilidad, es multigás y de fácil instalación.



LÍNEA ÚNICO

También de tiro balanceado, no ofrece salida opcional lateral pero tiene un precio más competitivo y capacidades de 3000 a 6000 calorías.



CONVECTOR MÓVIL.

Tiene capacidad de 5000 calorías, válvula de seguridad termoelectrónica, protección por contacto accidental de llama, piloto atmosférico, quemador de acero inoxidable y monocámara estanca.

Inviernos + cálidos



Caloventores



Infrarrojo



Convectores



JUAN C. PROLA Y CÍA

“Nos preparamos con anticipación para la próxima temporada”, dijo Gustavo Venosta gerente comercial de Juan Carlos Prola y Cía. “Trabajamos con nuestros proveedores para tener el lineal disponible cuando empiece la temporada. La situación del mercado nos hace agudizar la imaginación para contar con lo necesario en tiempo y forma. Si bien el factor fundamental es el clima, creemos que en 2022 se van a sumar los insumos y el poder adquisitivo de la gente. Seguimos apostando a tener variedad y calidad con una amplia gama de 8 calentadores eléctricos de 1500 y 2000 watts en versiones de pared tipo split y de piso, cerámicos y plásticos; 5 halógenas de 2, 3 y 4 tubos con 800, 1200 y 1600 watts y 5 vitroconvectores y convectores, todos con forzador de 2000 watts. La línea eléctrica la cierran las 3 versiones de cuarzo y completan el lineal las clásicas garraferas y las otras estufas a gas, como cada año”.



EMEGÉ

Durante la última temporada Emegé tuvo un crecimiento que acompañó el desarrollo lógico de una marca que hasta 2019, cuando fue comprada por Coppens, había estado 4 años sin comercialización. Para la próxima temporada, a ese crecimiento lo estiman entre 15% y 20%. “El año pasado estuvimos entre las primeras empresas que pudieron volver a trabajar y no perdimos demasiado volumen”, dijo Gustavo Bestard, gerente de Ventas. Emegé mantiene en el mercado la línea Euro, ahora mejorada, y la Patagonia, muy consolidada en el Sur del país y que renovada totalmente se lanza a partir de noviembre. Se le conservó el concepto de salida frontal,

se agregaron calorías a la línea de tiro balanceado y se sumaron tres modelos sin salida de 3000, 5000 y 8000 calorías, que no tenían. “Es un producto de alta demanda en el Sur porque por su sistema de tiraje es el único que no se apaga con los vientos”, señaló Bestard. “También lanzamos una estufa garrafera, un producto que crece tanto por el uso de la garrafa social como por su utilidad donde no hay red de gas natural”. Bestard destacó que con la fusión de Emegé con Coppens se potenciaron las dos marcas y ambas están bien posicionadas en el mercado. “Nuestra política es seguir consolidándonos y ganar mayor participación”, cerró.





PANEL VITROCERÁMICO

CALEFACCIÓN 2022

EL CLIMA IDEAL PARA ESTAR EN FAMILIA

Encontrá toda la línea de productos en:

www.protalia.com.ar



**DISEÑO
RENOVADO**



**CONVECCIÓN
NATURAL**



**LLAVE
SELECTORA
DE POTENCIA**



**AHORRO
DE ENERGÍA**



**TERMOSTATO
REGULABLE**

TOWER

Plásticos Tower enfrenta la pretemporada de calefacción con la premisa de consolidar el desarrollo del negocio en todos sus canales, poniendo énfasis en la atención personalizada, el stock permanente y el soporte pos venta. "El diferencial de nuestros productos no es solo su calidad, sino el respaldo que brindamos a nuestros clientes", dijeron en la empresa. "Nuestro lineal tendrá como punta de lanza el tradicional caloventor Capilla de

1000 y 2000 watts de potencia, que presentaremos en varios colores. También produciremos el caloventor de 1000 y 2000 watts con posición horizontal y vertical y, adicionalmente, trabajaremos con nuestros termoconvectores con y sin turbo de 750, 1250 y 2000 watts y la tradicional estufa halógena de 2 elementos de 400/800 watts. Como novedad, incorporaremos una estufa halógena de tres elementos con potencia de 400, 800 y 1200 watts.



ESKABE

Juan Nasi, director de Eskabe, recordó que la cuarentena de 2020 afectó a la venta del canal distribuidor y de los productores. "Tuvimos la fábrica cerrada casi 60 días por restricciones de permisos y accesos del personal y esto ocasionó problemas de abastecimiento y dificultades para producir. Se pudo abastecer al mercado en función de los stocks disponibles y lo que, con mucho esfuerzo, se fue produciendo entre las empresas".

Nasi sostuvo que, en promedio, los aumentos de costos de la materia prima superan el 70% y esto impacta en los precios, ya que el mercado sigue con un volumen amesetado. "Igualmente, creemos que la pretemporada será buena, ya que es muy importante para el comerciante asegurarse el abastecimiento de mercadería, que sabe que es buen negocio para él", concluyó.



GARRAFERA MÓVIL

Tiene triple sistema de seguridad, calor envolvente, potencia de 5kW (4.300 Kcal/h) y llega hasta los lugares más alejados del ambiente.

LÍNEA S21 SIN SALIDA

Son calefactores miniconvex multigás con aromatizador. No manchan la pared, tienen doble sistema de seguridad y opciones de potencia.

LÍNEA TITANIO TIRO BALANCEADO

Calefactores con eficiencia clase A, termostato, encendido electrónico, aromatizador, opciones de potencia y único sistema con salida de calor en 3 direcciones.

PARRILLAS & CALEFACCIÓN

TAS
EME



TU HOGAR

MÁS CONFORTABLE



EXPERIENCIA

Más de 50 años fabricando artículos para el confort del hogar.



DISEÑO

Innovación y versatilidad de el uso. Personalizables con accesorios.



SEGURIDAD

Garantía de calidad. Y alto grado de confiabilidad.

CONOCÉ TODOS NUESTROS MODELOS EN LA WEB // WWW.TAS-EME.COM.AR



TROMEN

“El 2020 fue positivo, pero preferimos proyectar basándonos en 2019 y 2021, que fueron buenos años”, dijo Facundo Cáceres, gerente comercial de Tromen. “El crecimiento de 200% de 2020 fue particular, pero de todos modos este año tenemos un aumento de volumen de 100%”. Cáceres reconoció el impacto de los costos, pero por el poder de compra de la empresa los aumentos los afectaron un poco menos. “La chapa aumentó 5% en dólares todos los meses”, agregó. “Podimos producir gracias a una fuerte inversión, la planta pasó de

5000 a 12.000 metros cuadrados y ampliamos la fuerza de ventas y la logística con un convenio con Andreani que nos permite mejorar los plazos de entrega”.

Tromen ofrece 6 líneas: Austral, con modelos de 5000, 6000 y 8000 calorías; Pehuén, con 6 modelos, dos de ellos con horno y Tradicional con 7 modelos, incluida la línea Argentina lanzada este año. Apuntando al segmento alto ofrecen 3 modelos insertables y 11 de la línea Premier, que según Cáceres se vende todo el año a pesar de tener un ticket más alto.



STAR TRAK

“La temporada pasada no fue la mejor climatológicamente hablando, quedó algo de stock pero no demasiado y nos estamos preparando fuerte para el año próximo. Creemos que, por la caída del poder adquisitivo de los consumidores, el mercado está migrando hacia los productos de primer precio, lo cual nos da una buena oportunidad de tomar un porcentaje mayor de mercado”, definió Emanuel Martins Marques, gerente de Ventas. “En ese escenario, somos una opción y el comerciante tiene muy claro que debe buscar alternativas para competir. La próxima temporada el mix del mercado va a ser diferente. Nosotros nos preparamos para fabricar 200.000 unidades, un aumento de 30% respecto de este año para competir con los productos de primera marca. Esperamos que después de un buen verano, el canal quede con capacidad económica para enfrentar las compras de la temporada de invierno”.

El catálogo de Star Trak comprende una estufa de cuarzo vertical y horizontal; un calientador vertical y uno de doble posición; una estufa infrarroja de 800 watts; una halógena fija y una giratoria ambas de 1200 watts y tres versiones de convectores; uno económico, uno con termostato y el tercero con termostato y timer, todos con tres niveles de potencia 750 -1200 -2000 watts.



Coppens, más de 50 años pensando como hacerte la vida más simple.



Peltre Acero
Tiraje lateral opcional,
que se adapta a
cualquier ambiente.



Convector Móvil
4300 kcal.
Válvula de seguridad
termoeléctrica.



Termotanques a Gas
Recuperación
simultánea:
120, 80 y 50 lts.



**Termotanques
Eléctricos**
95, 65 y 40 lts.

Alta Recuperación:
50 y 23 lts.

COPPENS
SOLUCIONES PARA EL HOGAR

📱🌐 coppens | www.coppens.com.ar



MAGMA

Rodrigo Bertol, socio gerente en Aricorp S.R.L., sostuvo que para la empresa el año pasado y este fueron los de mayor facturación. "En junio del año pasado las refacciones y el equipamiento de los hogares produjeron una explosión", afirmó. "Cuando hay devaluación de la moneda la gente consume y compra y eso fue lo que pasó durante todo este año, sobre todo en la construcción y refacción de obras en casas particulares, en un target alto y también con más competencia en el

mercado que en otros años. Desde el año pasado nosotros crecimos 60% en general y 100% con los hogares a leña, porque a este segmento le dimos mucha más importancia. Somos la única empresa que fabrica hogares a leña con convectores sin paneles vitrocerámicos, porque están diseñados para que sean hogares tradicionales. Tenemos tres modelos de hogares a leña: los doble lado, los simples y los Vulcano, que son similares a los otros dos pero están revestidos por una caja metálica".



Avenida Garmendia 4735
Ciudad de Buenos Aires
Teléfono: (+54 11) 4554-1333/34
ventas@hogaresmagma.com

INDUSTRIA ARGENTINA



www.hogaresmagma.com.ar

EMEGÉ

Nueva línea

PATAGONIA

Mayor poder calorífico y también disponible en Sin Conexión Exterior.

TB/TBU

2000, 3500
y 5500 kcal.

SCE

3000, 5000
y 8000 kcal.

BLUE
FLAME



Calefactor Móvil

Gas Licuado
4300 kcal.



Línea Euro

TB/TBU
2000, 3500
y 5500 kcal.

SCE
3000, 5000
y 8000 kcal.



Termostanques a gas

Recuperación
simultánea de
120, 80 y 50 lts.



Termostanques eléctricos

95, 65 y 40 lts.



FARAÓN

La línea de calefactores que ofrece Faraón Hogar comprende estufas halógenas e infrarrojas de 1200 y 1600 watts; un turbo caloventor de piso de 1000/2000 watts; un convector eléctrico de 750/1250/2000 watts y, con estas mismas potencias, un calefactor vitrocerámico con patas. Completa la línea la estufa garrafera de 1900/3800 calorías que se lanzó el año pasado y, según comentaron en la empresa, tuvo una importante demanda. Todos los productos son de industria argentina.



Los precios aumentaron, en parte porque en determinado momento faltaron insumos, pero también porque las materias prima dolarizadas aumentaron en dólares, para compensar de alguna manera la brecha cambiaria. Esto se traslada, finalmente, a los precios al consumidor.

ORBIS

Orbis ofrece calefactores de tiro balanceado y tiro balanceado en U, actualizados según la norma NAG 315:2015, con mejoras y el etiquetado de eficiencia energética. Los cinco modelos de estas líneas obtuvieron la clasificación de eficiencia energética A, tienen cámara de combustión enlozada estanca al ambiente de instalación, que asegura una larga vida útil del producto y están permitidas para instalar en baños y dormitorios. Cuentan con salida de calor en la zona superior y frontal superior, comando rotativo, quemador de acero inoxidable, visor superior de la llama y encendido electrónico a pilas por tren de chispas. A las estufas de tiro balanceado se les suman los modelos 4148TO y 4168TO, con visor a la vista y termostato.

La empresa también tiene estufas de tiro natural y sin salida, que fueron actualizadas a la última normativa vigente y con las máximas prestaciones.

Todos los calefactores tienen válvula de seguridad termoeléctrica. Los de tiraje natural incorporan un sensor de salida de gases de combustión y los sin salida vienen con piloto analizador de atmósfera.



LA MEJOR OPCIÓN EN CALEFACCIÓN ELÉCTRICA



CALEFACCIÓN

PRE TEMPORADA 2022

CONVECTOR Lanzamiento 2022

- 3 niveles de potencia: 750-1400-2000 wts.
- Resistencia de alambre.
- Corte por sobrecalentamiento.
- Diseño compacto.
- Laterales plástico alto impacto.
- Panel frontal y trasero: acero pintado.

**ESTUFA HALÓGENA
FIJA / GIRATORIA**



**CALOVENTOR
2 POSICIONES**



**ESTUFA DE CUARZO
MULTIFUNCIÓN**



**ESTUFA
INFRARROJA**



**CALOVENTOR
VERTICAL**



**ESTUFA DE CUARZO
2 EN 1 Lanzamiento 2022**



STARTRAK.AR

Tel: 011-4270-0716

www.startrak.com.ar

administracion.ventas@renania-sa.com

KEN BROWN



“En la Argentina siempre que enfrentamos dificultades para importar fue con consumo, pero ahora enfrentamos esas dificultades en un mercado muy competitivo, con poco consumo y las empresas que tienen estructuras muy grandes, con costos fijos altos, se ven obviamente obligadas a ofrecer descuentos muy agresivos”, definió Javier Margules, titular de Starken Argentina S.A. “Con la marca Ken Brown somos un referente en calefacción eléctrica desde hace 15 años y con un rango amplio de productos que incluye caloveventores, halógenas, convectores y calefactores split. El último invierno quedaron productos en

el mercado porque los componentes llegaron tarde desde el exterior y, además, el invierno fue leve. La inflación, por otra parte, hace que algunos productos que para la percepción del consumidor tipo eran muy accesibles, como una estufa halógena, ya no lo sean tanto y pesen en el bolsillo”.



“Los envíos de componentes desde el exterior vienen tan demorados que se corre el riesgo de que la temporada arranque tarde”, se quejaron algunos fabricantes, y señalaron que en octubre recién estaban embarcando en China materiales para ventilación que se habían comprado 4 o 5 meses antes.

PEISA

“Para el retail, nuestro producto ideal es el radiador eléctrico, de compra impulsiva y muy vinculado a la estacionalidad y la llegada del frío. En muchos edificios hay una tendencia creciente a no instalar gas. Esto deja en manos del usuario final la calefacción, que suele resolverse con dos o tres radiadores eléctricos, cuya demanda en el canal retail aumentó.”

Uno de los productos destacados de Peisa es el radiador L500-E, disponible con potencias de 1000 y 1500 watts, con termostato programador para controlar el encendido y apagado y programar la temperatura. No consume oxígeno, ahorra energía con el programador digital horario y brinda difusión homogénea del calor y óptimo rendimiento térmico. Está fabricado con aleación de aluminio inyectado a presión y tiene función Eco de ahorro energético. Peisa pertenece al Grupo FV., con ingeniería, tecnología y respaldo nacional.



VENDÉ TECNOLOGÍA QUE REFRESCA

VENTILADORES CON UNA VUELTA MÁS.



20"

Potencia 120w

25"

Potencia 120w

32"

Potencia 280w



Gracias a su sistema que expulsa gotas micronizadas, se logra reducir la sensación térmica entre 8° y 10°C y una amplia cobertura generando mayor sensación de frescura.

VP25MCB

VW25MCB

VPI32CB

VWI32CB



16"

Potencia 200w

VTHD16R



Todo terreno. Ideal para uso doméstico o industrial, la nueva línea de ventilación Aircyclone ofrece modernidad, diseño y resistencia, brindando frescura con mayor potencia en un ventilador más compacto.



VTHD16V



VTHD16G



VTHD16A

INDUSTRIA SPARKS

Industria Metalúrgica Sparks S.A. enfrenta la pretemporada de calefacción con el objetivo de seguir ganando mercado. Así lo manifestaron sus directivos, agregando que los calefactores Peabody, de tiro balanceado y sin salida, tuvieron un resultado exitoso este invierno "a pesar de las controversias de público conocimiento". En tiro balanceado ofrecen 3 modelos: 2500, 4000 y 5400 calorías y 3000, 5000 y 7500 sin salida al exterior. Son de color gris visón y tienen encendido piezoeléctrico, válvula de seguridad, piloto analizador de oxígeno, pintura electroestática y, los de tiro balanceado, cámara de combustión enlozada.

Este año lanzaron la estufa móvil Peabody de 4000 calorías, que a pesar de haber salido con la temporada ya en curso tuvo buena repercusión. Tiene encendido piezoeléctrico, válvula de seguridad, manguera de gas, ruedas giratorias y pintura de alta temperatura electroestática.



FORZA CALEFACCIÓN

Forza Calefacción concentra parte de su oferta en la línea Serrana. Son productos nuevos, orientados al mercado más competitivo en precio, con modelos de 6000, 7500, 10.500 y 13.500 calorías y la estufa de 15.500 calorías con horno, pirómetro, interior de acero inoxidable y, en el horno, una rejilla regulable porta bandeja, también de acero inoxidable. Sobre el mercado, Rodrigo Dema, gerente de Ventas, coincidió con el resto en que la llegada del frío, tarde y débil, limitó a la demanda. "No obstante, la venta fue satisfactoria pero no lo que pudo haber sido", amplió. Además de la línea Serrana, Forza ofrece los modelos F7500; F100 de 6500 calorías; F200, de 8500 calorías; F200 Turbo; F300 y F300 Turbo con forzador de aire; F400 y F500 con forzador biturbo y las F500 y F1000 Insert, también con forzador.

FORZA F 15500 CON HORNO

Tiene derivador de calor, pirómetro, regulador de llama, mango extraíble, interior refractario, horno aspirado y capacidad para 3 asaderas.

FORZA F6000

Tiene regulador de llama, mango extraíble e interior refractario.

**GRACIAS
A LOS QUE NOS
ELIGEN TODOS
LOS DIAS**



Philco, **#1** en ventas
de Aires Acondicionados
por **10º** año consecutivo.

PHILCO ▶

Un aire que te hace ahorrar

BROGAS

BROLUX. Es un caloventor eléctrico de color blanco con potencias de 1000-2000 watts; termostato regulable; opción de ventilador; válvula de seguridad; selector de función con 2 niveles de calor; luz de encendido; protección contra sobrecalentamiento; medidas de 22,5 x 13,5 x 26,5 centímetros y 830 gramos de peso. Es ideal para ambientes de hasta 20 metros cuadrados y tiene manija para transportarlo.



EL COSTO NO ARGENTINO

En el mercado no suena raro que un contenedor pueda costar 20.000 dólares antes de fin de año. “El mismo barco, a la Argentina o a Estados Unidos y con el mismo personal, a Estados Unidos se lo cobran 40% más caro”, señaló un importador, marcando las posibles preferencias de las navieras, y agregó que un contenedor desde Estados Unidos a la Argentina llegó a demorar dos meses y antes de la pandemia no pasaba de los 20 días.

BRAGO

Brago Energía desarrolla y fabrica estufas alimentadas a pellets de madera, tanto para uso doméstico como para espacios comerciales abiertos. “Distribuimos en todo el país, especialmente donde no hay red de gas natural, porque el pellet es más competitivo que el GLP”, comentó Alberto Nóbili, gerente comercial. “El pellet, como energía renovable, no está tan difundido en nuestro país como en Europa, y aunque estos calefactores requieren instalación, es un recurso económico y los productos tienen un diseño adaptable a diferentes ambientes.” Se ofrecen tres modelos: Confort y Eco alcanzan las 8.000 calorías, pueden cubrir superficies de hasta 100 metros cuadrados y se diferencian por el diseño, porque el Confort tiene los laterales enlazados en blanco. El modelo Vision, de 12.000 calorías, tiene los laterales vidriados lo que permite ver el fuego desde tres ángulos diferentes. “Un gran atractivo es el precio del pellet, porque es más económico que la leña, evita el olor y las molestias de la ceniza y el almacenamiento de la leña y puede guardarse sin riesgo, porque no representa peligro.”, cerró Nóbili.



Viví el Diseño



- 40cm DE ANCHO
- 1000 RPM (LA ROPA SALE CASI SECA)
- LAVA 8KG DE ROPA

BARCALA

Barcala ofrece un calefactor con alimentación a pellet, combustible ecológico compuesto por aserrín prensado que no produce humo y brinda gran rendimiento calórico. Es una estufa programable, con gabinete de líneas suaves, ideal para casas sin red de gas y cuenta con la calidad de Laminox, de Italia. La empresa también tiene en el mercado una estufa garrafera con quemador de aluminio inyectado, gabinete de líneas redondeadas, placas cerámicas, válvula de seguridad, encendido electrónico y piloto analizador atmosférico para controlar la presencia de monóxido de carbono en el ambiente y cortar el funcionamiento. Admite garrafas de 10/15 kilos. Otro producto de la línea es el caloventor vertical y horizontal con potencias de 1000 y 2000 watts, termostato y luz indicadora de funcionamiento.



CTZ

Con la marca CTZ, Tandilta S.R.L. desarrolla y vende en todo el país calefactores de uso doméstico, especialmente en Buenos Aires, La Pampa, Mendoza y la Patagonia hasta Tierra del Fuego. Ofrecen dos líneas: la Pesada y la Compacta, que difiere de la primera en el diseño y la profundidad del producto: 18 centímetros contra 24 de la línea Pesada y con una estética más refinada. La línea Pesada se presenta con 2500, 4000, 6000 y 9000 calorías y tres tipos de ventilación: tiro balanceado horizontal, tiro balanceado vertical y tiro natural. La Compacta tiene los mismos modelos, menos el de 9000 calorías.

Analizando el mercado, Marcelo Eracovih, gerente de Ventas, dijo que Tandilta opera en dos escenarios: el primero tiene que ver con la estacionalidad, marcada por el clima, y el otro depende de la construcción e involucra a los calefactores de tiro balanceado, que al momento de solicitarse el servicio de gas tienen que estar instalados, por lo que el usuario debe adquirirlos al construir. "Nuestro diferencial es que los laterales de la cámara de combustión son de fundición de hierro y cuando toman temperatura, como las salamandras, irradian más calor y brindan mayor rendimiento", cerró Eracovih.



 **YORK**[®]



Escanea el código
y conoce a tu distribuidor
autorizado o compártanos
tus datos para contactarte



El portafolio **más amplio** de equipos y controles HVAC, en el mundo.

Nuestros equipos YORK están diseñados para que los disfrutes en cualquier espacio de tu hogar con tus personas favoritas.

#momentosyork

¡Despreocúpate y disfruta!



YORK América Latina | [johnsoncontrols.com/es_latnamerica](https://www.johnsoncontrols.com/es_latnamerica)

**Johnson
Controls** 

CALEFACCIÓN



CALDEN

“En 2019 y 2020 nuestra venta fue buena, porque calculamos muy bien la producción y la gente renovó parte de sus artefactos, incluida la calefacción”, afirmó Emiliano Barbero. “Este año también hubo venta y no creemos que haya quedado mucho stock. Nuestros calefactores, a gas y eléctricos, ganan mercado y somos conocidos en todo el sector. Desde 2006, cuando comenzamos a fabricar, venimos creciendo año tras año. En 2015 se vendió menos, pero a partir de 2016 ganamos participación por la calidad y el diseño de los productos. Tanto los de gas como los eléctricos tienen frente de vidrio, algo que siempre llama la atención del usuario”. Barbero estimó que interanualmente, los aumentos de precios fueron del orden del 20% al 30%, con influencia del precio de la chapa y el vidrio.

Calden ofrece calefactores sin salida de 3000, 5000 y 7000 calorías, de tiro balanceado de 2000, 3000, 4000 y 5000 y tiro balanceado en U con estas mismas capacidades. Están diseñando una estufa de tiro balanceado de 2000 calorías y en la línea eléctrica tienen modelos extra chatos para amurar con capacidades de 750, 1000 y 1250 watts y un calefactor de 2000 watts para instalar en el baño o móvil, regulable y con opción de termostato.



ALLURE PRESENTA SU LÍNEA DE STYLING PROFESIONAL

Allure, la nueva marca de styling de Newsan, lanza sus productos para cabello y peinado, tanto para uso profesional en peluquerías como hogareño. Se destacan una planchita, dos secadores y un corta pelo.

El secador **Allure Sapphire 3000, de 2200 watts**, tiene 6 combinaciones de velocidad y temperatura, función Coolshot y tecnología Pro ION de iones negativos con efecto antifriz que mantienen la humedad, cierran la cutícula y generan cabellos sanos y suaves. Incluye una boquilla con difusor o concentrador de aire y anillo para colgar. El **Súper Pro 2200** tiene prestaciones similares con motor del tipo DC profesional.

La planchita **Sapphire Wide, de agarre ergonómico**, tiene calentamiento ultra rápido de 150° a 230° y está fabricada con placas de titanio para un mejor deslizamiento. La tecnología ION de punta fría facilita el agarre y tiene display LED y safety lock.

La máquina corta pelo HC9010, magnética y con mango ergonómico, incorpora la palanca reguladora de corte para distintos largos, cuchillas de acero al carbono, múltiples peines, potencia y rendimiento de larga duración.



TROMEN®

PRESENCIA | ELEGANCIA | DISTINCIÓN

NUEVOS

HORNO NÁPOLES

Horno pizzero tipo napolitano para apoyar sobre cocina



SMOKER 410

Ahumador



PUMA



TRH LEÑA



PAMPEANA



Precios bajos para volumen de rotación



Negocios todo el año



Rotación asegurada



Satisfacción garantizada



www.tromen.com

SON TRES MODELOS FABRICADOS EN EL PAÍS CON UNA INVERSIÓN DE 25 MILLONES DE PESOS

Samsung lanzó su línea de acondicionadores residenciales fabricados en el país con tres modelos de 3261, 4775 y 6539 watts. **Incorporan la tecnología Digital Inverter, que mantiene la temperatura sin la necesidad de prender y apagar constantemente, generando menos consumo de energía.** Con la función Fast Cooling se alcanza una temperatura de frío o calor más rápido que en forma convencional; los filtros HD ayudan a capturar el polvo, los contaminantes y alérgenos y Good Sleep permite controlar y ajustar automáticamente la temperatura para

crear las condiciones de confort ideales. Esto evita que el equipo esté encendido innecesariamente y mantiene una temperatura acorde durante la noche. Auto Swing de dos vías controla automáticamente la dirección del aire y lo distribuye uniformemente para lograr un mayor confort. El filtro es lavable manualmente sin jabones ni aditivos y tienen 10 años de garantía en el compresor. El acuerdo de producción entre BGH y Samsung, implicó una inversión que superó los 25 millones de pesos y se emplearon 350 personas.

SAMSUNG

ACONDICIONADORES DE AIRE DE PRODUCCIÓN NACIONAL



FREE JOINT MULTI: LA OPTIMIZACIÓN DEL ESPACIO Y LAS FUNCIONES

Optimizado para residencias y comercios pequeños, el sistema Free Joint Multi (FJM) de Samsung permite conectar hasta 5 unidades interiores a una única unidad exterior, mantiene el exterior libre y aprovecha mejor el espacio. Amplía el rango de potencia en las unidades exteriores desde 6.8Kw hasta 14Kw y ofrece unidades interiores tipo murales, baja silueta de media presión y cassettes de 1 y 4 vías con tecnología Windfree. Gracias a esto, se climatizan los espacios sin generar corrientes de aire molestas. La función Sleep Mode conserva la temperatura uniforme de manera silenciosa y Operación de Confort Inteligente mantiene las condiciones óptimas al detectar la temperatura y la humedad y brinda la temperatura ideal para el sueño humano. Free Joint Multi permite conectar el sistema a controles

centralizados y crear instalaciones combinadas para gestionar los sistemas desde un solo punto.



Samsung ofrece, opcionalmente, un kit Wi Fi para ajustar las unidades interiores desde un dispositivo móvil con la app Smart Things. Con información de Geolocalización, la función de bienvenida crea la temperatura óptima deseada antes de que llegue el usuario. La función de auto direccionamiento simplifica el procedimiento de puesta en marcha para el instalador: presionando un botón en la unidad exterior se habilita la operación segura del sistema.

maverick

tecnología para estar bien

Línea salud



tensiómetro
aneroide



nebulizadores



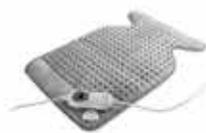
oxímetros



tensiómetros

anmat⁷

Línea bienestar



almohadillas



ionizador de aire



masajeadores



balanza digital

Línea beauty



secador



depiladora laser



cortador de pelo



planchita

Línea fitness



yoga mat



bandas



pelotas



rollos masajeador



Las mejores opciones de
CRÉDITO PARA EL CONSUMO



Especial
Televisores,
accesorios
y soportes



Especial
Smartphones

Especial
Cámaras de
Foto y Video

Especial
Aspiradoras y
Lustraspiradoras



(011) 3220-0570 Buenos Aires
(0351) 638-2140 Córdoba



Hipólito Yrigoyen 4675
(B1826DQS) - Buenos Aires

HASTA

\$ 100.000

SOLO CON TU DNI



Calefacción
PRETEMPORADA



Sitio Web:
www.personalcred.com.ar



personalcredok
personalcred

CROWN

mustang

AUDIO & GAMING LINE UP 2021/22



IMPORTA, DISTRIBUYE Y GARANTIZA

 **FIRST RATE S.A.**

 crownmustang.com.ar

 CrownMustang

 @crownmustang



KEN BROWN



AUDIO LINE UP 2021/22

IMPORTA, DISTRIBUYE Y GARANTIZA



FIRST RATE S.A.

www.ken-brown.net



TELEVISORES

Aunque retrasado en el avance hacia las pulgadas mayores en comparación con países de Europa o Asia, el mercado argentino evoluciona hacia allí, centra el avance tecnológico en las aplicaciones y se prepara para un 2022 con mundial de fútbol, que siempre es un empujoncito para dar un paso adelante en promoción y ventas.

MÁS PULGADAS Y MÁS TECNOLOGÍA

Ramiro Martin, a cargo de la categoría en BGH, afirmó que dentro del contexto macroeconómico hay un mercado tranquilo, que va a terminar el año en el orden de 2,6 millones de unidades de importación. “El año pasado no hubo producción durante los cierres, el desabastecimiento de China produjo desabastecimiento local y este año tampoco es fácil; para ser competitivos hay que trabajar todo el tiempo sobre los costos”, dijo. “Los televisores acompañan la evolución de la tecnología también desde el hardware. Ya conocemos las pantallas OLED y QLED y ahora empieza a desarrollarse el sistema mini LED, que para el usuario se traduce en mejor contraste y definición y colores más puros. Posiblemente estos adelantos se activen más el año que viene, por el mundial”.

“Durante la pandemia hubo muy buenas ventas, gene-

rando un incremento que duró hasta enero, mes en que el ritmo volvió a amesetarse”, sostuvo Mariela Coda, gerente de Marketing de LG. “De a poco, el mercado

fue tomando más ritmo, pero siempre por debajo de lo que fue el de 2020, teniendo en cuenta que lo comparamos con un mercado que estaba muy tranquilo ya antes de la pandemia. **A pesar de que ahora existen opciones de cuotas para financiar la compra de este tipo de productos, los límites de las tarjetas de los consumidores están al tope**”.

Fernando García, Gerente de Negocios Consumer Electronics de Newsan, estimó para este año un volumen de 2,4 millones de unidades de televisores, tras un

2020 que no superó los 2 millones debido al cierre de las plantas y los comercios. Pero recordó que, **si bien el mercado argentino llegó a tener años atrás un promedio de más de 3 millones de unidades, fue por la migración general de los viejos LCD y CRT a un mercado 100%**

ANDROID

“El 30% de los televisores que se comercializan en la Argentina son Android, un sistema que lo tienen casi el 90% de los celulares y facilita un uso simple de las aplicaciones, además de que con el comando por voz permite activar Netflix diciendo el nombre de una serie o Spotify, mencionando el de una canción. (Ramiro Martin)”

LED. “También hay que reconocer que en la renovación del parque el promedio era de 10 años, y hoy es de 5”, redondeó.

“Cuando hablamos de mercado tenemos que diferenciar consumo e importaciones, porque aunque los televisores se producen en Tierra del Fuego pasan por el sistema aduanero y ese es el dato que tomamos nosotros para dimensionar el mercado en su totalidad”, explicó Edgardo Folla director de Marketing de Philips TV & Sound (TPV), y agregó que para este año estiman un volumen total de 2,5 a 2,7 millones de unidades, lo que significa un crecimiento aproximado de 15% sobre el año pasado, que fue bajo por el impacto de la pandemia y el cierre de las plantas. “Aun así, hay un leve crecimiento porque en la segunda mitad del año pasado la demanda fue fuerte y este año todos nos animamos a fabricar más”, dijo.

“La categoría siente la caída del poder adquisitivo de los consumidores”, afirmó Gustavo Vázquez Gastaldi, de TCL, y estimó que todavía falta para volver a los

volúmenes de los años previos a la pandemia, cuando se superaron los 3 millones de unidades.

¿Por dónde va la demanda?

“En Estados Unidos, Europa o Asia se ven muchas pantallas grandes, algo que no ocurre acá en parte por el poder adquisitivo de los consumidores”, reflexionó Martin. “Aun así, el mercado migra de a poco a pulgadas más grandes. Los televisores de 32” representan el 35%, creció el segmento de 43”, con 35% y 50” alcanzó el 20%, el resto son pulgadas más grandes y las marcas internacionales siguen muy posicionadas en los modelos de mayor tamaño. Otra tendencia en auge es el sistema operativo. El consumo de televisión estaba bajando entre los más jóvenes, que miran mucho en celulares y tablets, pero la pandemia hizo que el televisor vuelva al centro de la escena

familiar, para ver una serie o conectar una consola. De la mano de las aplicaciones también tomó relevancia el sistema operativo”.

Continúa en la página 64

EL ESCENARIO

Al Covid, las plantas chinas paradas, la falta de chips y los costos de los fletes se sumó la falta de energía eléctrica en China, que también deriva en aumento de costos, porque recuperaron parte de la demanda pero no por igual de la oferta. En cuánto impactará esto en los precios no está claro. El mediano plazo del Covid todavía nos debe algunas certezas.

BGH

BGH ofrece modelos de 55” y 50” 4K Ultra HD y de 43” y 32” que completan el lineal que desde este año tiene Android. Para 2022 planifican lanzar el de 65”, con comando por voz desde el control remoto y en el televisor, con un micrófono bidireccional. Toda la línea es frameless, tiene HDR, WiFi y Bluetooth incorporado. Con la marca Telefunken ofrecen televisores de 32, 43 y 50 pulgadas que tienen un sistema operativo similar a

Linux y vienen con Amazon Prime y Disney +.

Los planes de la empresa para el año que viene incluyen la migración de Android 9 a 11. “Con el mundial de fútbol, apostamos al crecimiento de las pantallas grandes y a la versatilidad del sistema Android, que vamos a comunicar con fuerza porque tiene mucho que ver con las prestaciones y también con el uso de las aplicaciones”, cerró Ramiro Martin, a cargo de la categoría.



“LG se posiciona en el mercado como marca premium y el foco está puesto en los modelos de altas pulgadas y con más tecnología”, definió Mariela Coda. **“Cuando lanzamos las líneas OLED y NanoCell tuvimos una demanda muy interesante ya que el consumidor los estaba esperando.** Si bien nuestro modelo de mayor volumen de venta está entre las 43 y 50 pulgadas, vendemos muy bien OLED y NanoCell. Analizando la demanda, en general, creo que el mercado debería haber evolucionado hacia un estándar entre los modelos de 43” y 50” pero se quedó entre las 32” y 43”. La migración de 43” a 50” no fue la que naturalmente debería haberse producido, ya que aumentó un poco pero después volvió a caer. Entre julio de 2020 y julio de 2021 el de 32” pasó de ocupar el 32% del mercado al 28%. Si bien la participación cayó esperábamos que sea más marcada”.

“Las nuevas tecnologías de pantalla todavía no hicieron el quiebre comercial a precio, y siguen siendo de nicho. En China y Estados Unidos ya tienen un promedio de consumo de pantalla de 55” o 58”, mientras que en

Argentina, debido a las fluctuaciones del mercado, aún es de poco menos de 43”. dijo García.

Según Folla, el mix de la demanda lo podemos analizar por resolución de pantalla. “El salto real se da al pasar a 4K o Ultra HD”, afirmó. “Si bien algunos jugadores tienen modelos de 43” Ultra HD, no es relevante. Los televisores de 32” y 43” ocupan cerca del 65% del mercado y el salto fuerte, en calidad y precio, está al pasar al de 50”, que ocupa entre 15% y 20% del total. En la Argentina venimos atrasados en participación de pulgadas altas. En el mundo, el mix está más arriba en relación con el tamaño de las pantallas y eso tiene que ver con muchas variables, entre ellas la fluctuación de los precios y el costo de la financiación, que difiere en cada país. Pero el año que viene hay mundial, y en esos años hay más consumo de pantallas grandes, cambia el mix y esperamos que haya más consumo de televisores de 55 pulgadas, o más”.

Hablando de la demanda, Vázquez Gastaldi reconoció



NEWSAN

Noblex ofrece televisores de 32”, 43”, 50” y 55” y concentra su estrategia y comunicación en la nueva línea Black Series, que ofrece modelos de 50, 55, 65 y 75 pulgadas. Esta línea permite disfrutar una experiencia 4K completa, como puerto de red, navegación en Internet, juegos, control parental, WI-FI, Dual Band, Eye Care y funciones de audio como Estándar, Fútbol, Cinema Dynamic, Natural y Game.

La precisión cromática ajustada escena por escena brinda un contenido con mayor detalle. Cuenta con Full Array Dimming, sistema retroiluminado que emite luz desde el interior del panel y ajusta la iluminación por zonas, para crear un mejor contraste. Incluye Quantum Dot, que potencia la composición de la imagen y el brillo y mejora la experiencia final de los usuarios al disfrutar sus programas favoritos. Además del diseño, la definición de la imagen y la calidad



del sonido, esta nueva propuesta de Noblex se destaca por contar con el innovador software VIDAA, en su versión 2021, que permite acceder a los mejores videos on demand (VoD) del mercado, como Netflix, Amazon Prime Video, YouTube, Flow y, próximamente, Disney+ y Paramount Pictures.

TARGA HERO PRO GAMING CHAIR



GREEN



RED



ERGONOMIC HEADREST & BACKREST CUSHION



PREMIUM ARTIFICIAL LEATHER



ADJUSTABLE BACKREST



DUAL ADJUSTMENT ARMREST



Someco Electronics S.A.
Contacto: (54-11) 4655-3333 - ventas@someco.com.ar



TELEVISORES

que aunque más de la mitad del mercado sigue ocupada por los modelos de 32" y 40", el recambio aspiracional se produce cuando se da el salto a la definición 4K. **"Especialmente porque ya hay contenidos que alimenten esa tecnología, lo que es un driver importante y hay televisores que pueden convertir el contenido full HD en 4K,** dijo. "Creemos que el año que viene, con el mundial, puede ganar participación el de 55" porque a nosotros nos va muy bien con el de 75", a pesar de ser un producto de precio alto".

Los costos y los precios

"Siguen existiendo demoras en el arribo de algunos materiales, hasta no hace mucho hubo fábricas en China cerradas un mes entero", señaló Folla. "Electrónica y televisión nunca fueron rubros con altos niveles de rentabilidad, pero la rueda tiene que seguir girando porque lo que estamos fabri-

cando hoy se pidió a origen hace seis meses. **No se puede trasladar todo al precio y todo el tiempo hay que ver qué se sacrifica para que esa rueda gire al máximo y se pueda seguir produciendo".**

La tecnología y lo que viene

"La tecnología 8K es el paso siguiente en el que la categoría mostrará su tecnología de punta, sin embargo, en un mercado como el nuestro todavía se la considerará como parte de un segmento de nicho", afirmó García. "Años atrás, cuando aparecían los Smart TV y el usuario se preguntaba qué podía tener en el televisor, asomaba Netflix, estaba Youtube y había algunas redes sociales.

Todo eso fue perfeccionándose. Hoy estamos en la etapa donde la experiencia del usuario se produce a través del streaming y el mundo de las app on demand. Por eso, el desafío principal del software, independientemente de la plataforma, pasa por tener las aplicaciones que quiere el usuario, lo que genera una inclinación del negocio hacia la televisión IP", finalizó.

DE CARA AL MUNDIAL

***"En un año de mundial el 70% de la demanda se concentra en el primer semestre, pero 2022 puede estar más balanceado y emparejarse ambos períodos. Esperamos un mercado parecido al de este año, con una demanda levemente mayor hacia el segundo semestre, y un promedio de pantalla más alto."* (Fernando García)**

RCA

RCA lanzó un nuevo Smart TV de 42" en el marco de su política de ofrecer diversos modelos innovadores a precios accesibles. El XF42CH-F de 42" tiene decodificador digital, imagen más nítida, mejor calidad de sonido, posibilidad de acceder a canales HD sin costo y aplicaciones

como Netflix, YouTube, Facebook y Twitter, entre otras, además de jugar videojuegos, ver películas en resolución 4K o utilizarlo en modo "espejo" de contenidos que se pueden transmitir desde dispositivos como la computadora, la tablet o el teléfono. La marca ofrece modelos de 32", 39", 42" y 43", y Android de 32", 40", 42", 50", 55" y 65" con tecnología UHD 4K en los modelos de mayor tamaño.

Destacan los Android UHD 4k, de 55 y 65 pulgadas que permiten reproducir contenidos de YouTube, Netflix y Spotify, consultar las noticias, el clima, la agenda y el correo; descargar cualquier app por el Play Store y navegar en Internet de forma veloz. Sus principales características son Google Play, Google Assistant, comando de voz, HDR, Chromecast Integrado y micro Dimming.





**PREPARATE PARA INICIAR UN VIAJE
AL CENTRO DEL SONIDO**



-  FM
-  WIRELESS
-  MIC
-  RECHARGEABLE
-  USB
-  BLUETOOTH
-  SD CARD
-  TF CARD
-  MP3 REPRODUCIBLE
-  220v



Tel. /Fax: 011 4653-2103 011 4488-1599 ventas1@kioto.com.ar www.kioto.com.ar

Kioto[®]
Creá tu tiempo.

PHILIPS

Durante el último trimestre del año Philips presentará un portafolio 4K que, además de Ambilight, incorpora el sistema Android. El modelo más destacado es el de 75 pulgadas Android 4K Ambilight, para el año que viene proyectan volver a producir televisores OLED y, posiblemente, mayores de 75 pulgadas.

Las presentaciones recientes incluyen el Android TV OLED 4K UHD con Ambilight de 65" y barra de sonido integrada, procesador P5 con inteligencia artificial, Ambilight, sistema Android y pantalla OLED. Está previsto para la primera mitad de 2022. El Android TV 4K UHD Ambilight de 75" conjuga calidad LED 4K UHD con una conectividad sencilla, sistema Android, procesador de imagen P5, HDR10+, Dolby Vision y Micro Dimming Pro. Para los gamers tiene un rendimiento fluido y sin cortes gracias a la compatibilidad con AMD Freesync. El Android TV



4K UHD con Ambilight de la serie 7906, disponible en 70", 65" y 55", también es compatible con HDR10+ y Dolby Vision para una experiencia de streaming de video superior. Tiene diseño sin bordes y control remoto con comandos de voz.

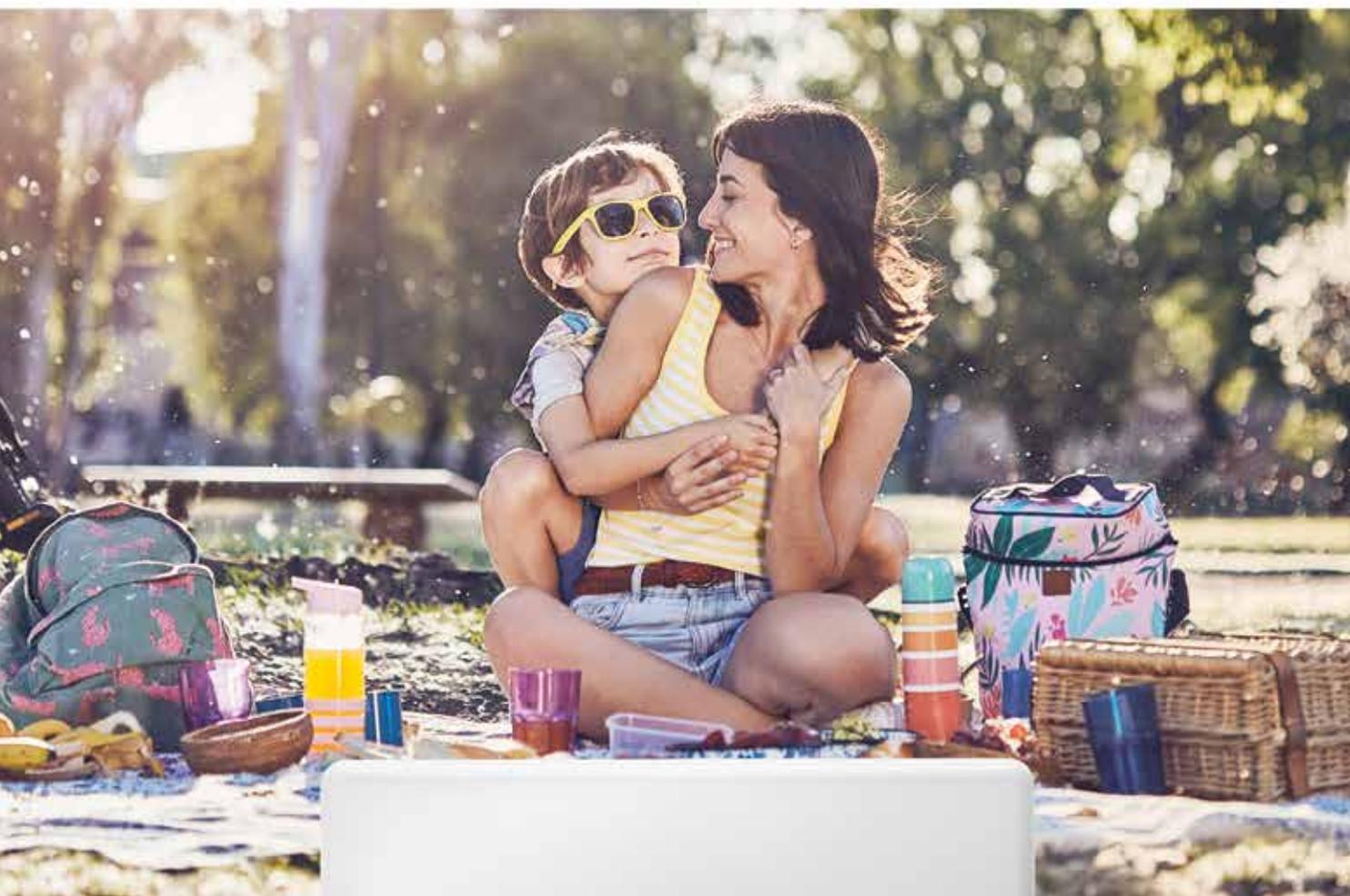
HITACHI

Hitachi ofrece una línea de televisores Android 4K Ultra HD sin bordes que reúne todas las pantallas en una. Tienen función de control por voz y manos libres, sonido envolvente, experiencia inmersiva similar a la del cine colores más nítidos y mayor contraste. Su usabilidad permite ver en el televisor los contenidos que se guardan en los dispositivos móviles a través de Bluetooth y el

Chromecast integrados. Viene con aplicaciones preinstaladas como Netflix y YouTube, es compatible para la descarga de Disney +, Amazon Prime Video, HBO Max, Spotify y con Google Assistant y Google Play permite descargar y disfrutar los contenidos preferidos de cada usuario. La línea está disponible con modelos de 65, 55 y 50 pulgadas.



BGH



Airearse

≡ ESTÁ BUENO ≡

KANJI HOME

“Nosotros nos caracterizamos por tener un lineal de televisores muy amplio, con modelos de 24, 32, 40, 50, 55 y 75 pulgadas, con la marca Kanji y, a partir de fines de noviembre, también con la marca Kodak, afirmó Alejandro Waisman, gerente comercial de Fag Systems. “El televisor es un commodity, un producto que siempre se vende y especialmente en los años de mundiales de fútbol o de Copa América, porque es cuando todas las marcas hacen promociones especiales. En cuanto a la demanda, vemos que el televisor de 40 pulgadas ganó bastante participación y el siguiente salto en volumen se da hacia el de 60 pulgadas, que también ganó bastante terreno”.



LG

LG presenta las tecnologías NanoCell y OLED. Los televisores OLED tienen paneles con píxeles auto iluminados que reproducen una calidad de imagen ultra nítida y realista, con un movimiento suave y natural. El diseño presenta pantallas delgadas y con grosores mínimos, de entre 2 y 5 milímetros, más delgados que un smartphone y con un característico diseño vanguardista que se adapta a cualquier ambiente de la casa.

La tecnología OLED cuenta con 8 millones de píxeles auto iluminados en los televisores OLED 4K que se encienden y apagan de forma independiente y logran colores más vivos y negros más perfectos, lo que genera un excelente ángulo de visión desde cualquier lugar.

El NanoCell es el mejor LED de la marca, porque emplea nanopartículas para filtrar las impurezas del color, lo que da como resultado imágenes realistas que atraen al espectador tanto consumiendo películas como deportes y con una experiencia totalmente inmersiva debido a su excelente color, contraste y definición de los detalles. Además de ofrecer resolución 4K de máxima precisión gracias a las nanopartículas, los NanoCell son compatibles con Active HDR, incluido HDR 10 PRO, formato ampliamente difundido y disponible en la mayoría de las plataformas de streaming. Esta tecnología, en la cual LG es pionera, revela detalles y texturas de imágenes para vivir una experiencia cinematográfica en la casa.



A sugerencia del Chef

Infinity
line

EN ACERO
INOXIDABLE



Linea Black



SAMSUNG

Los televisores Q70T y Q60T de Samsung tienen procesador Quantum Processor 4K, que con IA permite disfrutar la calidad 4K independientemente de la resolución original y mejora el sonido y la imagen. La tecnología Dual LED ajusta el tono de los colores al contexto del contenido y el acceso remoto permite duplicar la pantalla de la computadora en la del televisor y acceder a la PC para trabajar con archivos o documentos con Microsoft Office 365 en el hogar.



CANDY



Comenzando una ampliación de categorías de productos, específicamente en la línea marrón, Candy incorporó televisores smart de producción nacional. "Es un lanzamiento muy importante para nosotros, porque con estos productos ingresamos a una categoría nueva", dijo Patricio Álvarez, Sales Manager de Candy Argentina. "Lo hacemos con un lineal completamente smart, frameless de 32" HD; 43" Full HD y 55" y 65" Ultra HD 4K. Este lanzamiento es parte de los proyectos de la marca en la Argentina para 2022, porque estamos apostando a un año que nos vea muy pujantes en el mercado".

TCL

La línea de TCL comprende televisores de 32" HD; 40" y 42" full HD; 50" 55", 65" y 75" 4K y 55" y 65" con la nueva tecnología QLED, que incrementa los contrastes y mejora notablemente la imagen. "Es una tecnología que fue muy bien recibida en el mercado, aunque son televisores que tienen un precio 25% más alto que un 55" 4K", cerró Vázquez Gastaldi, y anticipó que el año que viene van a presentar la tecnología mini LED, también con mejoras en el contraste y los colores. TCL destaca dos televisores. El P715 Android TV 4K UHD viene en 50", 55" y 65" full screen, con marco metálico y Google Assistant con Hands Free Voice Control incorporado. El L65C715 Android QLED, en 55" y 65" full screen 4K UHD, incluye Dolby Vision-Atmos, audio con procesamiento inteligente DTS y Dolby Audio. y Google Assistant con Hands Free Voice Control incorporado.



Nueva Línea

CAFETERAS ELÉCTRICAS

TELEFUNKEN

21

BAR DE PRESIÓN

BOMBA ITALIANA



Roma PRO

EXPRESSO



Tecnología **THERMOQUICK**
LISTO EN SEGUNDOS

1903 SERIES

Florenzia CON MOLINILLO



AUTO SHUTOFF
AUTO APAGADO

KEEPWARM
CAFÉ SIEMPRE CALIENTE

Venezia



Display digital



CAPACIDAD
1.5L

VERONA Plus



CAPACIDAD
1.2L

FILTRO PERMANENTE

FILTRO LAVABLE

LUZ DE ENCENDIDO

JARRA DE VIDRIO

SIEMPRE CALIENTE

FUNCION ANTIGOTEO



Someco Electronics S.A.

Contacto: (54-11) 4655-3333 - ventas@someco.com.ar

TELEFUNKEN and the shield TELEFUNKEN logo are trademarks of TELEFUNKEN (Licence GmbH, Germany) used under a trademark license by SOMECO ELECTRONICS SA. Reconquista 336 - Piso 6 OF. 65 - ©1000MVS CASA - República Argentina.

SE LANZAN CUATRO PRODUCTOS QUE HACEN REFERENCIA A LA ESTÉTICA GAMER DEL USUARIO

Crown Mustang está lanzando cuatro productos que tanto con el packaging como con el diseño hacen referencia a la estética gamer, los manga japoneses y los videojuegos con los que se identifican los usuarios.

El primer modelo de la línea es Akira, un mouse gaming cableado USB retro iluminado con sistema de apoyo de la mano y cambio de resoluciones al vuelo. **El Kaneda es un mouse inalámbrico con batería interna** que se puede conectar vía Wi Fi con un conector adicional USB o por Bluetooth y recargar con el cable USB que trae.

Completan la línea dos teclados. **El Deckard es un teclado**

USB extendido con retroiluminación configurable RGB, de membrana pero antighosting apto para gaming y con teclas predefinidas de configuración latinoamericana. El segundo es un teclado más compacto (60%) y fácil de transportar en una mochila. **Cierra la línea una cámara web de 720 HD** con clip para sujetar al monitor o conector para un trípode, conexión USB y micrófono. Todos estos productos son plug and play, no hay que descargar drivers y son reconocidos por todos los sistemas operativos. Estos lanzamientos serán acompañados por acciones de marketing.

CROWN MUSTANG EN EL MUNDO GAMING



CÁMARA VISION 720HD. Ofrece transmisión rápida, enfoque manual simultáneo y función Full HD, corrección de luz automática, micrófono con reducción de ruido y captura del sonido dentro de los 5 metros.



TECLADO DECKARD. Retroiluminado RGB multi función. Tiene formato extendido de 114 teclas, matriz 100% antighosting, 10 teclas para funciones exclusivas y ajuste de brillo. Soporta Windows2000/XP/Vista/Windows7/Windows8/Windows 10/Linux/Mac.

MOUSE AKIRA. Es retroiluminado RGB con cable USB, sensibilidad ajustable en 4 modos que se cambian con un clic. Tiene 7 botones, efectos luminicos en 16 millones de colores y es compatible con Windows 10/8/7/VISTA/XP/2000/Linux/Mac.



MOUSE KANEDA. Tiene modo dual (Bluetooth 5.0 y 2.4G Wireless), resolución de 1000-1200-1600 DPI, diseño ergonómico, configuración para mano derecha o izquierda, retroiluminación LED frío RGB, batería recargable 400mAh y es compatible con Windows 10/8/7/VISTA/XP/2000/Linux/Mac.





TODAS LAS FORMAS DE COCCIÓN EN UNA MARCA

Kadú

TANGO
Caliente

TERRA
CAMPO

PATAGONIA

www.bbqgrill.com.ar  [somos.bbqgrill](https://www.facebook.com/somos.bbqgrill)  [somos.bbqgrill](https://www.instagram.com/somos.bbqgrill)

IMPORTA Y COMERCIALIZA MA  TREND www.maxtrend.com.ar



Ingresá a nuestra
web de comercios



**Más de 3.000 comercios
nos eligen mensualmente
para financiar sus ventas
en gran parte del país!**



Operatoria vía web.



Soporte vía 0800 + WhatsApp.



**Planes de financiación
adaptados a la necesidad
de cada comercio.**

**Elegirnos
es un buen
negocio!**



creditoargentino.com.ar | 0800 -555-0090



Son el complemento perfecto para los televisores y una oportunidad para el comercio de generar cross selling, porque su costo, asociado al del televisor, se diluye. Los más versátiles son los de brazo extensible y con movimiento, pero según los proveedores todos se venden bien, siguiendo el ritmo de la venta de televisores, naturalmente.

SOPORTES

LOS ALIADOS FIELES DE LAS PANTALLAS

DANAK

“Faltando un año para el mundial de fútbol 2022, nos anticipamos y apostamos invirtiendo en nuevas instalaciones y maquinaria de última generación para mejorar el lineal con más de 25 modelos de soportes fijos, con inclinación y extensibles para cualquier tamaño de televisor y todos los rangos económicos”, dijo Oscar Jeremías, gerente comercial de Danak S.R.L. “En los años de mundial la demanda crece exponencialmente y siendo la fábrica más grande de soportes de la región no podemos dejar que un evento de esta índole nos tome por sorpresa”.

Jeremías destacó que la empresa, que tiene 20 años de experiencia fabricando y comercializando, apuntó a la calidad y también a la capacidad de entrega. “La gran lentitud de las importaciones, por los inconvenientes internacionales con los fletes marítimos y sus altos costos, deja afuera gran parte del abastecimiento de soportes importados para 2022, teniendo que cumplir la demanda de nuestros clientes con mercadería nacional avalada por nuestra garantía”, sostuvo.



*Cocina donde, como
y lo que quieras!*



3 EN 1 HORNO PORTÁTIL

CON PARRILLA, PIEDRA PIZZERA Y PLANCHA DE COCCIÓN

Para hornallas, parrillas, mecheros, fogoneros, y mucho más.



Pizzas



Carnes



Verduras

Soportes de pared para TV

Fijos, Con Inclinación, Extensibles y Giratorios!



Rotación



Inclinación



5 x 70cm
Extensible



SPL-684F
FIJO



SPL-695i
CON INCLINACIÓN



SPL-780
EXTENSIBLE, GIRATORIO
Y CON INCLINACIÓN



32" a 65"
Pulgadas



54 11 5263 9375
www.soportesnakan.com.ar

NAKAN
Hacemos de tu casa un hogar

ONEBOX

"El mercado ofrece una variedad amplia de soportes porque son diversas las necesidades de los usuarios, no solo de colgar el televisor sino también de moverlo en función del espacio disponible o la necesidad de conectar dispositivos; en función de eso se elige el soporte", comentó Ariel Oliva, presidente de OneBox. "La demanda es pareja, con más volumen en el rango de pulgadas bajas, que son los televisores que mayormente compra el consumidor argentino, pero el soporte no se compra como un accesorio del televisor sino para optimizar el espacio en el hogar. La demanda también es pareja por tipo de prestaciones: fijos, fijos inclinables para optimizar la visión en función del brillo y el contraste de la pantalla, o los que tienen brazos, donde importan las pulgadas y también el peso del televisor. Nosotros tenemos soportes articulados de un brazo, que soportan hasta 30 kilos; de doble brazo, hasta 45 kilos y la línea elegante, con carcasa de plástico o de aluminio donde tiene mucho que ver la estética y el soporte pasa a ser parte del televisor. Nuestra línea supera los 35 modelos".



SOPORTE MÓVIL para televisores de 23" a 55". Soporta un peso máximo de 30 kilos, la distancia a la pared es de 88-398 mm, tiene inclinación vertical de +20° - 20° y horizontal de +90° -90°, bloqueo de seguridad y organizador de cables.

KANJI HOME

Alejandro Waisman calificó a la categoría como muy interesante porque se fue integrando con una gran variedad de modelos, tanto fijos como con inclinación, de un solo brazo, de doble brazo y para televisores desde 24 hasta 110 pulgadas.



JAHRO

Desde hace algunos años, JAHRO comercializa una línea de soportes para TV LCD de excelente calidad y diseño. Actualmente incorporaron nuevos modelos adaptándose a las necesidades de los formatos y dimensiones de los últimos televisores. Se destacan los modelos JHR25-46F, para pared fijo de 37" a 70", el JHR29-463 de pared con movimiento de 37" a 70" y el JHR503A, de pared, con brazo y de 23" a 42".

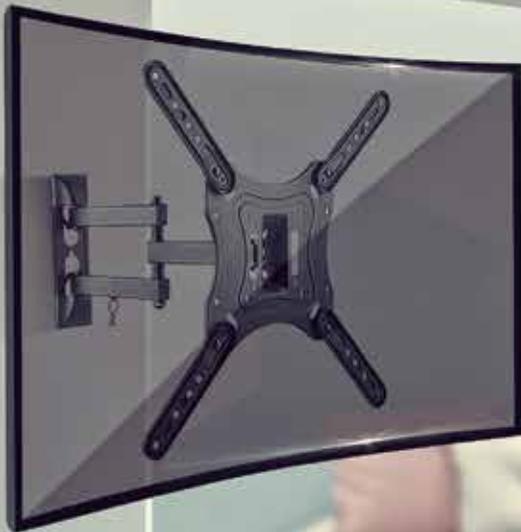


JAHRO
www.jahro.com.ar



CONTROLES & SOPORTES

Línea completa de controles remotos y soportes para Led / Tv / Lcd / Smart con un excelente **diseño** y la **calidad** de JAHRO



(011) 2095-6477
WhatsApp: 113758-2360



ventas@jahro.com.ar

ESOPORTER

Valeria Fisogni, gerente comercial de Esoporter, sostuvo que la tendencia a colgar los televisores aumenta cuando aumenta la venta de los aparatos, como en los mundiales de fútbol. “El año pasado la demanda creció exponencialmente en comparación con otros años”, dijo, y agregó que los modelos con mayor rotación son los de brazos extensibles, con una demanda de 60% superior a los otros, mientras que los que llevan packaging Low Cost superan en 75% a la tradicional caja micro corrugada.

Desde 2010 apuestan a la innovación y actualmente tienen 13 modelos en 4 líneas: fijos; basculantes con inclinación; de brazo simple, con extensión, inclinación y giro y de doble brazo reforzado con inclinación, giro y dos articulaciones que permiten mayor extensión. Están impulsando la línea Low Cost, sin modificaciones en el producto pero con el packaging termo contraíble de poliolefina, que reemplaza a la caja corrugada para mejorar los precios hasta un 10%, dependiendo del modelo. El ES-EB280 con doble brazo reforzado se lanzó este año para 23” a 65”. Tiene una pieza de diseño propio denominada Tensor Estructural, que aumenta la tolerancia de carga ante la mala manipulación del soporte.



Según Sergio Prchal, se sigue prefiriendo colgar el televisor con la posibilidad de rotarlo o girarlo, pero a medida que aumentan las pulgadas se opta por los dispositivos fijos y los de más de 65” se apoyan en su pie.

TAGWOOD

Según Gonzalo Diego, gerente comercial de Tagwood/TGW, el mercado de soportes tiene estabilidad todo el año y acompaña las ventas de televisores y su aumento en los años de mundial. “Aproximadamente el 25% o 30% de los usuarios cuelgan el televisor, porque queda más estético y es una forma de protegerlo”, dijo, y añadió que los soportes con brazo ya ocupan el 50% del mercado. “Son funcionales porque permiten ver desde diferentes ángulos y facilitan la conexión en la parte de atrás de diferentes dispositivos, algo que hoy se hace indispensable para sacarle mayor provecho al televisor.”

Con la marca Tagwood la empresa ofrece tres rangos de productos: desde 26” a 43”; de 32” a 65” y de 65” a 100”, una variedad amplia en pulgadas y en prestaciones. “Nuestros soportes cuentan con sistema de inclinación automática, 10 años de garantía, fabricación bajo normas ISO 14000-2004 / TUV-GS, fijaciones Fischer y sistema de nivel. El proceso de laminado es con acero en frío y al ser extra flat quedan prácticamente pegados a la pared. Todos nuestros modelos fueron validados por Samsung en la región para todos sus televisores.”, cerró Gonzalo Diego.





HSTV08S
SOPORTE MÓVIL
PARA LED 37"- 75"



HSTV26
SOPORTE MÓVIL
PARA LED 47"- 90"



¿PENSASTE DÓNDE COLGAR TU LED?

SOPORTES

@TGWCORP | SOPORTESTGW | @TGWCORP | TGWCORP



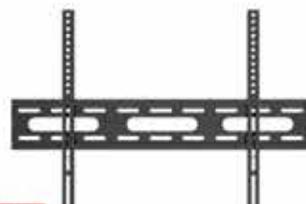
HSTV67S
SOPORTE MÓVIL DE 14" A 43"

VESA: 7,5 x 7,5 cm - 20 x 20 cm / Soporta hasta 35 kg / Distancia a la pared: 5,8 - 49,5 cm / Basculación: 13° / Movimiento Horizontal: 180°



HSTV17T
SOPORTE BASCULANTE DE 42" A 100"

VESA: 60 x 40 cm - 90 x 60 cm / Soporta hasta 70 kg / Distancia a la pared: 5,5 cm / Basculación: 13° / Movimiento Horizontal: No posee



HSTV12T
SOPORTE FIJO DE 32" A 75"

VESA: 20 x 20 cm - 60 x 40 cm / Soporta hasta 50 kg / Distancia a la pared: 2,5 cm / Basculación: No posee / Movimiento Horizontal: No posee

ACCESORIOS DE TV



HDMI
CABLE HDMI A HDMI

Largo: 5 mts, 10 mts, 15 mts / Versión 1.4. Full HD 1080P / Soporta 3D / Ethernet / Polystig / 28AWG / 7,3 OD / Terminales de aluminio, conectores enchapados y mallado de nylon para una mayor protección.



HRCU03
CONTROL REMOTO UNIVERSAL

Para TV LCD / LED. Rápidamente programable. Tiene teclas pre-configuradas para las marcas principales (L.G., SAMSUNG, PHILIPS, SONY, SHARP, PANASONIC). Otros métodos de búsqueda para el resto de las marcas.



SPLI08
HDMI SPLITTER 1x8

Conecta 1 fuente de HDMI a 8 dispositivos de pantalla HDMI / HDMI 1.4 y 2.0 HD 4K x 2K 30HZ y 60HZ, Full 1080P HD y 3D / Compatible con HDCP, HDCP 2.2 para HDMI 2.0 / Formatos de audio: DTS-HD, Dolby-True-HD, LPCM 7.1, AC 3, DTS y DSD.



ANT01
ANTENA DIGITAL EXTERNA TDA

Para Televisión Digital Abierta. Canales HD. Incluye 20 mts de cable coaxial armado para una fácil instalación. Altamente resistente al agua para su uso en exteriores. Funciona solo con Sintonizadores Digitales (Int. o Ext.). Para señales norma ISDB-T.

SABELCORT

Sabelcort ofrece soportes con marca propia, de fabricación nacional y con una línea que cubre el grueso de los televisores que consume el mercado argentino. "Fueron diseñados en la época en la que los televisores pesaban el doble que los actuales, por lo que superan la resistencia necesaria", explicó Sergio Prchal, gerente comercial. Sobre el mercado, recordó que históricamente se estimaba que en el rango de 32 a 42 pulgadas se consumía un soporte por cada 3 o 4 televisores que se vendían. "Hoy, en función de la ampliación del tamaño de las pantallas, el televisor pasó a ser más un mueble que un dispositivo colgante, al mismo tiempo que es el centro de información y comunicación del hogar", amplió. "Otro aspecto del mercado actual es que se produjo una caída en el ingreso de soportes importados. La importación impactó fuertemente en la industria local porque muchos fabricantes se dedicaron a importar. Inclusive importaba el canal comercial y se convertía en competidor de sus proveedores, lo cual impactó especialmente en las pymes. Hoy hay mucha oferta y muy variada".



"Aproximadamente el 25% o 30% de los usuarios cuelgan el televisor, porque queda más estético y es una forma de protegerlo. Los soportes con brazo ya ocupan el 50% del mercado".
(Gonzalo Diego)



TODOVISIÓN

Todovisión comercializa soportes con la marca propia Puresonic y la línea Elife, que importan en forma directa. Ofrecen más de 50 modelos para todos los tipos de televisores, según las pulgadas, de techo, pared o mesa y manteniendo en todos los casos la calidad en el material de fabricación.

Jessica Grinstein, a cargo del área de Marketing y Ventas, consideró que la demanda acompaña a la venta de televisores, con mucho público joven que vive en ambientes chicos y prefiere colgar el televisor para que ocupe menos espacio. "Para el comerciante es un producto que puede vender agregado a la venta del televisor y cuyo monto, incorporado a la cuota, se diluye totalmente", amplió. "También se venden bien los soportes con movimiento, aunque el grueso de la venta está en los fijos porque los que tienen giro necesitan más espacio."

La empresa destaca al Puresonic PUR 250, de 40" a 55" fijo, de hierro macizo. Tiene burbuja niveladora, agarre hasta 40x40, soporta hasta 35 kilos y la distancia mínima a la pared es de 2,3 centímetros.



SOPORTE CON MOVIMIENTO Puresonic PUR 352 para televisores de 42 a 70 pulgadas. Tiene doble brazo articulado, inclinación hasta 20°, agarre hasta 60x40, soporta hasta 50 kilos y la separación mínima de la pared es de 6.4 centímetros.

TODO PARA EL HOGAR Y LA OFICINA



HACEMOS TU VIDA
COTIDIANA MUCHO
MAS FACIL Y
CONFORTABLE

UNA CAJA, UNA
SOLUCION

CONTROLES



JH562

JH569

JH560

JH566

JH564

JH523

JH525

JAHRO

Esta empresa cuenta con una línea muy completa de controles remotos para televisores comunes, LCD, Smart TV, reproductores de DVD, Direct TV y acondicionadores de aire.



TAGWOOD

Tagwood ofrece un control remoto universal con botón inteligente de búsqueda automática, apto para todos los televisores del mercado argentino. Eligiendo la marca del televisor, el control lo busca automáticamente. "Hay un mercado acotado pero interesante que equivale al 7% de los televisores que se fabrican y se mantiene, porque el control se rompe o se pierde y reponerlo con el original es muy costoso y difícil de conseguir", dijo Gonzalo Diego, gerente comercial. "Un control genérico o universal, que también sirve para un sistema de audio, por ejemplo, hoy puede comprarse por menos de 1500 pesos".

AUDIO

JAHRO PRESENTA EL NUEVO BAFLE FLAMA

El bafle JH-FG220 que presentó Jahro tiene dos subwoofer de 10" con sonido profesional, luces LED multicolor intercambiables con más de 5 estilos y ruedas para transportarlo sin necesidad de enchufe, ya que su batería es recargable. La música puede ser reproducida desde diferentes medios por Bluetooth, tarjeta SD, radio FM o USB. Cuenta con dos entradas de micrófono, una de guitarra y una auxiliar y sistema TWS de apareamiento, dando la posibilidad de sumar otro bafle para transmitir en simultáneo lo que se está escuchando.

Por último, y para quienes hacen karaoke, incorpora la función de limpiar la voz de la pista para que se pueda cantar sobre ella.



Vendé más con

Ofrecele la posibilidad a tus clientes de recibir un préstamo personal de hasta 500.000, solo con su DNI.



¡Adherí tu comercio!

Para más información ingresá a www.todoencuotas.com
consumosc@santander.com.ar

Todo en CUOTAS

- 100% Online, no requiere integración
- Cuota fija
- Mínimos requisitos:
 - . A partir de los 18 años
 - . Estar en relación de dependencia, ser jubilado o pensionado, autónomo o monotributista.
- Sin recibo de sueldo

¿Cómo funciona?



El otorgamiento del crédito se encuentra sujeto a evaluación crediticia y condiciones de contratación de Santander Consumer S.A. CUIT 30-64922 210-6, domicilio en Av. Juan de Garay N° 151 Piso 9, C.A.B.A. Santander Consumer S.A. no es una entidad financiera y realiza sus operaciones con fondos propios. Ni otras entidades ni sus socios que utilicen la marca Santander responden por las operaciones de Santander Consumer S.A.

NAKAMICHI DESEMBARCA EN LA ARGENTINA

La marca japonesa Nakamichi, que opera desde 1970 en el segmento de la gama alta de audio, llega a la Argentina de la mano de HDC International SA. "Se trata de una compañía con una tradición de intensa curiosidad, amor por la música y un fuerte compromiso con los productos de calidad y alta performance, que busca la perfección en cada uno de sus productos", dijeron en la empresa. Actualmente desarrollan productos en casi todas las ramas del audio, desde el hogareño hasta los sistemas para autos y el audio portátil.

Entre los productos destacados que HDC incorporará al mercado argentino está la **línea de barras de sonido de la serie Apollo**, que bajo el lema "Hacia la perfección y más allá" busca elevar la performance de una de las mejores barras de sonido del mundo y la **línea de parlantes portátiles CubeBox**, con un factor de forma reducido pero con potencia sonora y sonido de calidad. A estos lanzamientos se sumará un amplio lineal que abarca estéreos, amplificadores, parlantes y subwoofer.



Godeco®

La máquina de la puntada perfecta

Activa



9 Diseños Automáticos

Talent



21 Diseños Automáticos

Fantástico



32 Diseños Automáticos

Belle



17 Diseños Automáticos

Prestige



23 Diseños Automáticos

Velvet



6 Diseños Automáticos

Integra



32 Diseños Automáticos

Ultratec



32 Diseños Automáticos

Lock 1040



TapaCostura



COOPERATIVA AGROPECUARIA,
PRODUCTORES Y
CONSUMIDORES LTDA.

25 de Mayo 850 - Tel. (03564) 482001
C.P. 2424 - Devoto (Pcia. de Córdoba)
E-mail: capyc@godeco.com.ar

<http://www.grupodevoto.com.ar>
maquinasgodeco

ARGENTINA

BKFGLOBAL.COM

 BKF.ARG



BKCF

EN CADA DETALLE



EMGISA
DISTRIBUYE Y GARANTIZA

LANZAMIENTOS DE MOONKI SOUND

Moonki Sound anunció lanzamientos de fin de año, entre ellos la **torre DJ MW-DJ212LT220 amplificada**, con potencia de 3400 watts, doble woofer de 12", doble tweeter de 3", efectos de sonidos, potenciador de bajos y efectos de luces para animar las fiestas. **El parlante portátil MW-PB205BLT**, ideal para uso en exteriores, tiene conectividad Bluetooth 5.0, potencia de 900 watts, doble woofer de 5", tweeter de 1", batería de gel para un mejor comportamiento y duración y entrada para guitarra o para micrófono. La tercera novedad de la marca es **el mini-componente MW-H5025LT2.0**, un sistema hogareño muy completo con reproductor de DVD/CD, salida de video y audio, potencia de 750 watts, 2 unidades satélites con woofer de 5" y tweeter de 1", conectividad Bluetooth, entrada USB, ranura SD y entrada auxiliar de 3.5 mm.



Buffeteras Sikla

Mantienen las comidas con la temperatura deseada al momento del servicio. Ya sea en fiestas, reuniones y eventos donde un plato correctamente servido suma.



Bandeja calienta platos

Con regulador de temperatura, para calentar, mantener y servir sobre la superficie vitrocerámica.



CAFETERAS

CALENTADORES DE LECHE

CARROS DE SERVICIO

ANAFES ELÉCTRICOS

FREIDORAS ELÉCTRICAS

INSECTICIDORES

CESTOS DE RESIDUOS

ENVASADORAS

LÍNEA
Trend A | INVERTER

La línea Split Trend de Electra brinda la más alta tecnología y calidad en equipos residenciales.

El Trend A (on/off) combina diseño y funciones para un clima perfecto.

El Trend Inverter logra un ahorro de energía de hasta un 35% menos y un muy bajo nivel sonoro.

3
 AÑOS DE
 GARANTÍA



Características



TURBO



TIMER PROGRAMABLE



REINICIO AUTOMÁTICO



DUAL CONEXIÓN DRENAJE



MODO SLEEP



BAJO NIVEL DE SONIDO



MEMORIA POSICIÓN DE LOUVER



ANTI AIRE FRIO (MODO CALOR)



⊖ CONSUMO
 + AHORRO



⊖ NIVEL DE RUIDO



+ PRECISIÓN Y CONTROL DE TEMPERATURA AMBIENTE Y CONSUMO DE ENERGÍA

Sólo para modelo Trend Inverter

*2 años de garantía para modelo Trend A On/Off

WWW.ELECTRA.COM.AR

Vidriera

LÍNEA AMPLIA DE TERMOTANQUES A GAS Y ELÉCTRICOS DE COPPENS

Coppens ofrece una línea de termotanques con capacidades de 50, 80 y 120 litros con tanque enlazado vitrocerámico, aislamiento de poliuretano expandido, ánodo de magnesio anticorrosivo, encendido piezoeléctrico y piloto atmosférico de seguridad. Tienen conexión superior y son de fácil instalación. La línea de alta recuperación comprende dos modelos de 23 y 50 litros con características similares y entrada de agua superior e inferior. El de 50 litros recupera 311 litros por hora. Cierran la línea los termotanques eléctricos Eco Bianco, de 40 y 65 litros. Son productos de mínimo consumo eléctrico, con enlazado y materiales inalterables.



IMAGEN

LLEGÓ THE WALL, LA PANTALLA MÁS GRANDE DE SAMSUNG

Samsung presentó The Wall en el mercado argentino. Con **146"** es la pantalla de mayor tamaño que ofrece la marca y la mayor en el país con tecnología microled y capacidad para aumentar su tamaño hasta **600"** gracias a su característica modular sin bisel, que la convierte en un panel versátil y fácil de ajustar a las necesidades de cada persona o empresa. Brinda imágenes 4K con 8,3 millones de píxeles y tiene procesador Quantum Flex con tecnología IA Upscaling, para brindar colores más vivos y rangos superiores de negro, contraste y luminosidad.

La **tecnología micro LED** se basa en pequeños dispositivos LED que se utilizan para crear píxeles de color sin tener un mecanismo de iluminación en la parte trasera del panel. Son LED más pequeños que los convencionales y producen luz por sí mismos. "Esta tecnología es un hito en calidad de imagen y da un gran salto en materia de innovación", afirmó Diego Puhl, director de Digital Appliance Business de Samsung Argentina.





moonki
S O U N D
AUDIO PROFESIONAL



NUEVOS PARLANTES

MISMO SONIDO

DISFRUTÁLOS



**PARLANTE PORTÁTIL
BLUETOOTH**

MW-PB205BLT

900w - Luz LED - Woofer
2*5" - Bluetooth - USB

**MINI SYSTEM - HIFI / BT
USB / CD / MP3**

MW-H5025LT2.0

750w - DVD - Woofer 5"
Tweeter 1.5" - Bluetooth

**TORRE DE SONIDO
DJ**

MW-DJ212LT220

3400w - Luz LED - Woofer 2*
12" - Bluetooth - Efecto DJ



Av. Salta 3246 • Rosario, Santa Fe • Argentina | Tel: + 54 9 0341 409-4300
contacto@hdcsa.com.ar | www.hdcsa.com.ar HDC International S. A

Es un mercado estable, con gran participación de las aspiradoras tipo trineo pero con una competencia ya abierta en el segmento de las robot, aunque todavía como producto de nicho. Las 2 en 1, con la practicidad de las de mano, también reclaman su lugar, pero los proveedores coinciden, en general, en que ningún segmento canibaliza a otro y cada uno tiene usos y usuarios diferentes.



ASPIRADORAS

El de las aspiradoras es otro de los mercados argentinos que vino migrando de la oferta importada al producto nacional, migración que en algún momento insinuó una menor disponibilidad de productos pero que hoy tiene una oferta suficiente, con un mercado bastante definido y tendiendo a la innovación. Si bien queda algo de producto importado, porque algunas marcas pudieron presentar planes de producción nacional a cambio de licencias para ingresar lo que ya tenían comprado en el exterior, esa convivencia devino en una mayoría absoluta y en aumento de productos nacionales.

Los consumidores y sus deseos

“Mantienen gran participación las aspiradoras tipo trineo, pero **vemos una tendencia de crecimiento de nuevos segmentos, como las robot**, que nacieron como producto de nicho y ahora tienen mejor percepción por parte de los consumidores”, afirmó Pablo Mateos, Senior Manager de Producto y Marketing de Digital Appliance en Samsung Electronics, definiendo el perfil actual del negocio. También adjudicó el crecimiento de la categoría robot a un consumidor que busca nuevas tecnologías y diferentes usos del producto, aunque esto no implicaría per se una canibalización entre segmentos. **“El usuario de una aspiradora robot, que trapea y tiene Wi Fi, es**

diferente del que tiene una aspiradora de mano o una trineo”, amplió. “Un mismo consumidor puede tener las tres, porque cumplen diferentes funciones en diferentes momentos y pueden ser complementarias.”

“Si bien siguen estando las aspiradoras tradicionales, con o sin bolsa y las de mano, **el mercado está migrando hacia los modelos inalámbricos, que aspiran tanto en seco como en húmedo, y a los robots**, que durante la pandemia crecieron dentro de la categoría floor care”, afirmó Federico Bunse, Marketing & Trade Shopper Marketing Manager Hispanic LATAM de Philips Domestic Appliances. “Desde el año pasado hasta este vimos un crecimiento de todos los modelos, aun siendo productos de ticket medio o medio alto”.

Apuntando de lleno a la tecnología robot, desde Afttech trabajan para aumentar el piso de participación de esos productos. “Nuestra filosofía es que la gente tenga más tiempo libre, automatice el trabajo y disfrute sus afectos”, definió Ezequiel Albarelos, Country Manager de iRobot en la Argentina. **“Aunque en el mundo nuestra marca es líder, en la Argentina no era un producto habitual, pero el año pasado vendimos más de 100 equipos en un día y encaramos la expansión para tener**

la misma penetración que en Chile, donde con menos población se vende el doble.

Cuestión de números

La reconversión del mercado de la importación al nacional pone sobre la mesa el tema de los precios, porque no resulta fácil competir con los costos del exterior. Tampoco es fácil comparar linealmente entre ambos tipos de productos, pero aun así, algunos players estimaron ese plus del costo argentino entre 20% y 25%.

Esto agrega un componente a un escenario –y no solo en esta categoría–, donde la media de los consumidores tienden a buscar productos de menor precio o, al menos, el mejor equilibrio entre el precio y el aspiracional, inclusive en el segmento más alto.

“Nuestro objetivo es tener un producto premium cada vez más accesible, por eso no movimos los precios durante 18 meses”, señaló Albarelos. “En el mercado argentino hay productos que no cumplen con lo que se espera, por eso hicimos cam-

pañás ofreciendo que el cliente traiga su equipo, se lleve el nuestro para probarlo y, si cumple con la función, lo compra dejando en consignación su aspiradora”.

El de las aspiradoras es un negocio en lenta reconversión, con gran incidencia de la economía, macro y micro, donde **los productos tradicionales**

siguen reinando pero los innovadores llaman a la puerta y establecen una competencia donde jugarán tanto el precio como las prestaciones. Lo cierto es que,

como señaló Mateos, todos los productos parecen convivir armónicamente y por diferente demanda y necesidad: hoy por hoy, para la limpieza profunda sigue siendo ideal una trineo de alta potencia; en el nivel intermedio las robot con control a distancia suman otro tipo de funciones y las de mano solucionan pequeños y grandes problemas sin complicaciones, como los rincones rebeldes del hogar o el tapizado del auto después de una tarde de niños y galletitas.

*“Desde el año pasado hasta este vimos un crecimiento de todos los modelos, aun siendo productos de ticket medio o medio alto.”
(Federico Bunse / Philips)*

B+D

Esta marca destaca tres productos. La HWVI225J01-AR es una aspiradora de mano para líquidos y sólidos, con potencia de litio y boquilla ancha. El recipiente translúcido color aguamarina se enjuaga con facilidad y el filtro lavable queda listo para la próxima limpieza. Aspira de manera eficaz hasta 6 onzas de derrames líquidos y el recipiente translúcido permite verificar si es necesario vaciarlo. Sujeto a la pared ahorra espacio y la acción ciclónica mantiene el filtro limpio.

La Power PRO Cyclonic VCBD8090-AR tiene recolector lavable plástico y transparente; mando giratorio de 360°; tubo de extensión telescópico cromado; control ajustable

de succión; cepillo para cortinas; potencia de 2200 watts, capacidad de 3 litros; sistema multi ciclónico con Inteli-fuse; filtros HEPA y ruedas de goma aptas para todos los tipos de pisos.

La ciclónica con filtro HEPA VCBD8530-AR tiene recolector plástico lavable y transparente; mando giratorio de 360°; tubos de extensión para alcanzar sin inconvenientes zonas reducidas; potencia de 2000 watts, capacidad de 2,5 litros; control ajustable de succión; cable con rebobinado automático de un toque; ruedas de goma; cepillo 2 en 1 para pisos y alfombras; manguera giratoria flexible y cepillo esquinero.



LILIANA

La Climpy LA130, (1600 W), tiene bolsa de 2 litros, encendido de pie, barral de dos tramos, soporte para cepillo, boquilla para tapizados y cable de 4 metros. La Compacty LA140, (1400 W), tiene bolsa de 1,5 litros, cable de 4 metros, encendido de pie, boquilla para rincones y tapizados y barral de dos tramos. La Aspilux LA810 (1800 W), tiene bolsa de 2,5 litros, barral plástico, cable de 5 metros y boquilla rinconera dual con cerdas. Las tres tienen manguera de 360°, indicador de bolsa llena, cepillo para pisos y alfombras, control de capacidad de succión y enrollable. La Allclean LA110 (1600 W), tiene filtro HEPA que separa partículas finas y gruesas, contenedor transparente de 2 litros, cepillo para pisos y alfombras, boquilla para rincones y tapizados, control de capacidad de succión, enrollable, ruedas grandes y manguera de 360°. La Aspistick LA150 (1000 W), con barral de mano, tiene filtro HEPA, recolector de 0,5 litros, cepillo para pisos o alfombras, giro de 360° y corte por sobrecalentamiento. Las lustraspiradoras LL340 y LL350, (850 W), tienen bolsa de 3,6 litros, boquilla delantera, protector perimetral, transmisión sin correas, barredor delantero flotante, paños abrillantadores y 3 cepillos móviles. La LL350 suma la luz frontal.



POWERCLEAN LA120, de 2.000 watts. Tiene doble filtro HEPA, sistema multiciclónico, contenedor de polvo lavable de 2,5 litros, barral telescópico metálico, cepillo para pisos y alfombras, boquilla para rincones y tapizados, regulador electrónico de potencia, encendido de pie, enrollable, manguera con rotación de 360° e indicador de contenedor lleno.

AQUATERRA PLUS LA592, de 1200 watts. Aspira líquidos y polvo y tiene capacidad de 18 litros, función soplado, filtro HEPA lavable, cuerpo totalmente aislado, corte automático al llenarse el recipiente, cepillo para alfombras, pisos duros y agua, accesorio rinconero dual y control manual de aspiración. Viene con barral de tres tramos plásticos y ruedas giratorias.

YELMO

Yelmo ofrece la aspiradora AS-3224 sin bolsa, con 1600 watts de potencia y capacidad de 2 litros. Tiene tamaño compacto, contenedor plástico que trabaja por sistema ciclónico y filtro HEPA. El modelo AS-3314 es una aspiradora con tambor de acero inoxidable, capacidad de 16 litros, 1200 watts de potencia y sirve para aspirar agua y polvo. Trae filtro HEPA lavable, sistema soplador, cepillos y manguera. La marca destaca su versatilidad, dado que tiene un tamaño mediano pero gran capacidad y sirve tanto para limpiar una casa como un departamento, el auto e inclusive un comercio.



TU ROPA *Más* CUIDADA



Juntos creamos *Más*

Nueva línea de planchas,
para todos los tipos de hogares
que buscan cuidar su ropa con la
mejor tecnología.

BLACK+DECKER

ar.blackanddeckerhogar.com

[@blackanddeckerhogar.ar](https://www.instagram.com/blackanddeckerhogar.ar)

ATMA

Atma destaca tres aspiradoras. La robot High End ATAR21C1DH tiene función trapeadora con agua; filtro HEPA, 55 watts; control remoto; 3 niveles de potencia; 4 programas de limpieza; 3 pares de sensores anti drop y 10 pares de sensores anti choque. La AS8920, sin bolsa, tiene sistema ciclónico de aspirado, potencia de 1300 watts; enrolla cable automático; regulador de caudal de aire en el mango; contenedor de 2 litros; cepillos con cerdas ajustables; filtro HEPA y boquilla para tapizados y rincones. La AS8913 es una trineo con bolsa y potencia de 1500 watts; indicador de bolsa llena; enrollable automático; regulador de caudal de aire en el mango; bolsa de 1,5 litros; cepillos con cerdas ajustables; regulador de potencia y boquilla para tapizados y rincones.



ULTRACOMB

Ultracomb trabaja esta categoría apoyada en la trayectoria de la marca y lanza dos aspiradoras robot. La AS-6060, como producto base, tiene batería, detección de obstáculos, sensores anti caídas, cepillos frontales y barrido inferior. La AS-8080 es un modelo de gama premium con sistema de barrido en el que se pueden configurar diferentes patrones de movimiento, tanto por control remoto, programándolos en el equipo o por medio de una app descargable. Tiene filtro HEPA de alta eficiencia, sensores frontales, detección de obstáculos, sistema anti caída y cuando el equipo detecta que queda poca batería regresa a la base ubicada cerca de un toma corriente, se recarga y continúa con el proceso de limpieza que estaba realizando. En la línea tradicional presentan la AS-4230, una aspiradora tipo canister de alta gama con 7 litros de capacidad, filtro trasero HEPA de alta eficiencia, 2200 watts de potencia, control digital para regular la potencia de succión y tubo telescópico cromado.





EN ARGENTINA Y EL MUNDO, CATA.



campanas

Serie Privilege SELENE

Ancho: 600/900 mm / Panel con Touch Control / Caudal: 1260 m³/h

SISTEMA aQuaSmart

Disfrute de la limpieza más sencilla gracias a la acción del vapor de agua. En sólo 15 minutos y en 4 sencillos pasos tendrá su horno como nuevo, ahorrando tiempo y dinero.



LCMD 8008 X

Horno eléctrico Multifunción Digital
8 funciones

- Mandos Push Pull
- Guía Telescópica 100% adaptable
- Puerta panorámica Full Glass
- Capacidad interior XXL de 70 litros
- Accesorios: Pizza Stone, Bandeja profunda, 2 parrillas
- Sistema de limpieza: AquaSmart
- Cierre suave de puerta Soft Close

Clasificación energética A



MD 6106 X

Horno eléctrico Multifunción Digital
6 funciones

- Display digital
- Puerta panorámica Full Glass
- Ventilación tangencial
- Accesorios: bandeja, 2 parrillas
- Sistema de limpieza: AquaSmart
- Acabado: Inox. y Cristal negro
- Ancho: 60 cm
- Capacidad interior de 60 litros

Clasificación energética A



ME 6206 X

Horno eléctrico Multifunción Manual
6 funciones

- Programación mecánica
- Rango de temperatura 50 °C - 250 °C
- Puerta panorámica Full Glass fácil limpieza
- Ventilación tangencial
- Accesorios: bandeja, 2 parrillas
- Sistema de limpieza: AquaSmart
- Acabado: Inox. y Cristal negro
- Capacidad interior de 60 litros

Clasificación energética A

hornos eléctricos



ME 910 X/B

Horno Eléctrico Multifunción
8 funciones

- Programación digital
- Iluminación: 2 luces
- Asador rotativo
- Puerta 3 cristales: Panorámica, fácil limpieza
- Accesorios: bandeja y parrilla
- Acabado: Inox. y Cristal negro
- Ancho: 90 cm.
- Capacidad Interior: 105 lts.

Clasificación energética A

anafes eléctricos



T 604 A

Anafe Vitrocerámico modular
Touch control
4 zonas de cocción High Light
Control táctil con avisador acústico
9 niveles de potencia regulable
Bloqueo de seguridad
Autodesconexión de seguridad

microondas



MC 25 D

Microondas 25 litros encastrable
Grill simultáneo de cuarzo 1.000W
Acabado: inoxidable
Descongelación automática
Panel digital
Bloqueo de seguridad
Ancho de 60 cm.
Botonera PUSH PULL retroiluminada
Clasificación energética B

cata

Distribuidor en Argentina: Electro Dinam S.A.C.I.F.I.
cata-argentina.com.ar / electrodinam.com.ar

SMARTLIFE

Smartlife presenta un lineal de aspiradoras compuesto por tres modelos: con bolsa, sin bolsa y 2 en 1 inalámbrica. Entre las primeras, ofrecen la SL-VC16BAG de 1600 watts y la SL-VC18BAB de 1800 watts. Las dos tienen bolsa lavable, indicador de bolsa llena, cable de 5 metros con enrollable, cepillo multiuso, boquilla rinconera y excelente relación precio-calidad. Las sin bolsa multiciclónicas son: SL-BC18BLB de 1800 watts y SL-VC20BLB de 2000 watts, con filtro HEPA, capacidad de 3 litros, depósito de polvo extraíble, tubos telescópicos metálicos de 40 centímetros y enrollable de 5 metros. Completa el lineal la aspiradora vertical y de mano inalámbrica SL-VSRG120B de 120 watts, versátil e ideal para el uso diario, cuenta con 800 ml de capacidad, filtro lavable, 2 velocidades, giro de 180°, autonomía de 40 minutos en baja potencia, luz frontal, base organizadora, cepillo multiuso y boquilla rinconera.



PHILIPS

Federico Bunse, Marketing & Trade Shopper Marketing Manager Hispanic LATAM de Philips Domestic Appliances, consideró que la demanda actual es pareja entre los modelos, aunque con algún predominio de las aspiradoras tradicionales sin bolsa sobre las de mano. “La aspiradora de mano es más útil para pequeñas superficies o para el auto”, señaló. “Las tradicionales son ideales para una limpieza más profunda e inclusive la robot tiene un público y uso determinados. Creo que en el abanico de la demanda de los usuarios conviven los tres tipos.”

Uno de los modelos de la marca es la FC9350, una aspiradora sin bolsa con tecnología Power Cyclone 5, sistema de filtro Allergy H13, boquilla multiclean, depósito fácil de vaciar y tecnología que separa el polvo del aire.

FC6150 Es una aspiradora de mano lanzada este año. Tiene filtrado de 2 fases, baterías recargables, depósito de polvo fácil de vaciar, mango ergonómico para un agarre fácil y cepillo y boquilla estrecha para limpiar cualquier zona.

XB2023, también lanzada este año, tiene potencia de 1800 watts, sistema de filtro Súper Clean Air, tecnología Power Cyclone 4, boquilla multiusos y contenedor de polvo de vaciado con una sola mano.

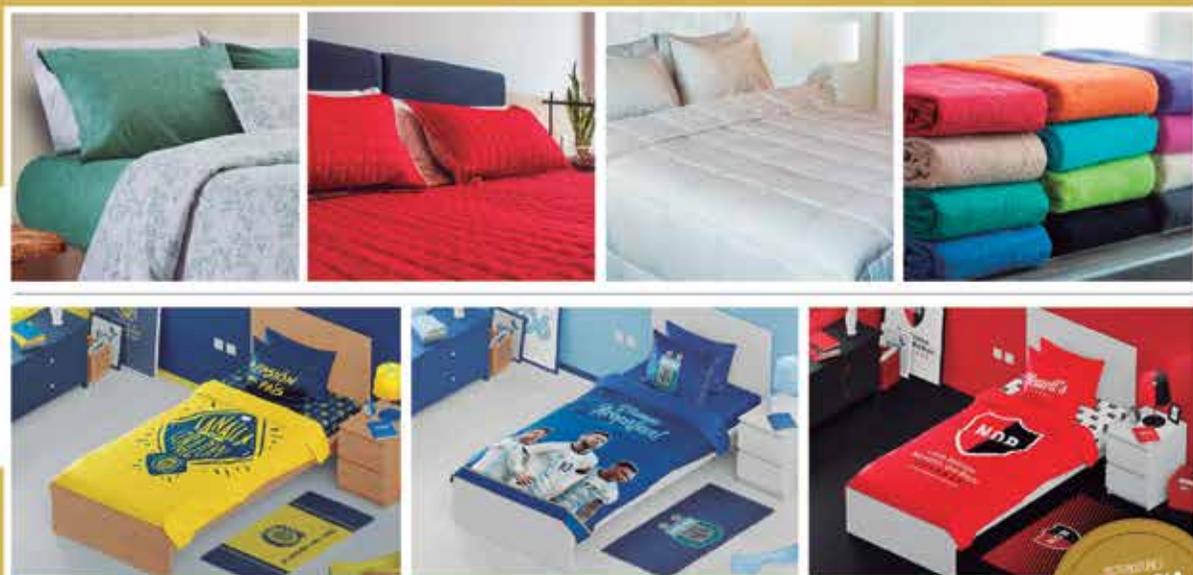


Las Calas



Todo para el Hogar

Somos fabricantes y distribuidores mayoristas de sábanas, toallas, covers, cortinas y mucho más!



DISTRIBUIDORES DE LICENCIA
OFICIAL DE LOS MEJORES CLUBES
DE FÚTBOL DE PRIMERA A

Boca, River, Racing, Independiente, San Lorenzo,
Huracán, Estudiantes, Gimnasia, NOB y Central



LICENCIA
OFICIAL

(+54 9 341) 6 16-8398
ventaslascalas@outlook.com

Necochea 3377
Rosario, Santa Fe (Argentina)

www.lascalasblanqueria.com
f lascalasblanqueria

SAMSUNG

“Durante el año pasado y este se produjo un crecimiento del mercado junto con un cambio en el hábito de consumo y mayor incorporación de la aspiradora en la vida cotidiana”, dijo Pablo Mateos, Senior Manager de Producto y Marketing de Digital Appliance en Samsung Electronics. “Se sumaron consumidores y el negocio adquirió mayor potencial para seguir creciendo, acompañado por la sofisticación de los productos que aumenta junto con la preferencia del público por modelos con nuevas prestaciones y mayor potencia”. Samsung, junto con Visuar, fabrica localmente desde 2015 y ofrece solo aspiradoras sin bolsa. Son tres modelos a los que se suma la Stick 2 en 1 inalámbrica, de pie y de mano, y proyectan lanzar a principio del próximo año un modelo robot con conectividad Wi Fi y función trapeadora.



ASPIRADORAS SIN BOLSA VC20CCNMARF (rojo), VC20CCNMABC (azul) y VC20CCNMAEB (negro). Tienen tecnología Twin Chamber (cámara doble) y Cyclone Force System, aire ciclónico en el interior de la cámara que elimina residuos y polvo en la cámara exterior, previene la obstrucción y asegura la potencia. Para limpiarla se gira la tapa, se abre el depósito y se vacía el contenido. Trae cable de alimentación largo.

STICK 2 EN 1. Aspiradora inalámbrica que puede usarse como aspiradora de mano. Tiene potencia de 170 watts, batería de ion de litio de 21.6V que funciona continuamente hasta 30 minutos; tecnología EZClean que elimina polvo, suciedad y pelos largos; diseño easy handling; cepillo giratorio de 180° y filtro de espuma tipo esponja que se puede lavar fácilmente.



ELECTROLUX

Electrolux presenta nuevas aspiradoras verticales inalámbricas. La Ergorápido ERG25N combina el diseño nórdico, práctico y funcional, con las características que demanda el mercado argentino en función de sus necesidades: 18v, carga rápida, luz frontal, brush roll clean, dos velocidades y filtro HEPA. Ofrece gran performance y practicidad en una propuesta 2 en 1 (vertical y de mano) y está disponible en color denim blue. La última novedad del lineal Ergorápido, la ERG36, tiene diseño renovado, más funcional y ergonómico. A todas las características anteriores suma las boquillas para techos a bordo y la función turbo motorizada para la limpieza de tapizados, ideal para limpiar el pelo de las mascotas. Incluye un sistema que facilita el reemplazo de la batería.



BIENVENIDO
Nakamichi[®]



APOLLO | WIRELESS SUBWOOFER
BLUETOOTH | HDMI | DOLBY AUDIO

LÍNEA SOUNDBAR

LÍNEA PORTATIL

LÍNEA AUDIO CAR

STEREOS
AMPLIFICADORES
PARLANTES
SUBWOOFER



Av. Salta 3246 • Rosario, Santa Fe • Argentina | Tel: + 54 9 0341 409-4300
contacto@hdcsa.com.ar | www.hdcsa.com.ar  HDC International S. A

GOLDSTAR

Goldstar presenta en esta categoría dos modelos. La GLD36 es una aspiradora ciclónica de 1600 watts con capacidad de 2,5 litros, filtro HEPA, enrollable automático, manguera flexible con rotación de 360°, boquilla dual para rincones, cepillos para sofá, pisos y alfombras y barral plástico de dos tramos. La GLD06 tiene potencia de 1500 watts, capacidad de 1,5 litros, bolsa de tela lavable, enrollable automático, manguera flexible con rotación de 360°, boquilla dual para rincones, cepillos para sofá, pisos y alfombras y barral plástico de dos tramos.



iROBOT

Afttech mejoró la conectividad con otros robots compatibles y en los modelos de la gama alta se pueden predefinir horarios de programación y alertas sobre el llenado del depósito, el ciclo y configurar hasta 10 mapas, por si se lleva el producto a otra vivienda.

El tope de gama es la S9 Plus, y en trapeadoras, la Brava M6. A nivel regional van a lanzar la Roomba i3 y la Roomba i3 Plus, de gama media-alta, con funcionalidades como las de un tope de gama, con modificaciones pero facilitando el acceso por precio.

FÁCIL. Con los modelos Roomba i7+ y S9+, iRobot solucionó el vaciado del depósito. Finalizado el trabajo, el robot vuelve a la base de carga y a la estación de vaciado automático Clean Base y se vacía solo. Garantizan hasta 60 días de acumulación de residuos en la estación de vaciado y carga y el sellado en una bolsa que atrapa hasta el 99% de los alérgenos del polen y el moho



IMPRESORA DE ETIQUETAS EPSON COLORWORKS® C6000 / C6500

C6000



C6500



Imprimí vistosas etiquetas personalizadas a color cuando necesites.

La impresión en dos etapas es cosa del pasado con Epson ColorWorks®.

Ahora podés imprimir etiquetas a todo color de una sola vez, empleando tus propios diseños y en las cantidades que realmente necesitás.

- **Productividad:** velocidad de impresión de hasta 127 mm/segundo¹.
- **Calidad de impresión:** colores vibrantes con resolución de hasta 1.200 ppp con tecnología PrecisionCore®.
- **Confiabilidad:** diseñada por Epson para aplicaciones exigentes.

¹- Velocidad basada en 300 ppp x 600 ppp (89 mm de ancho) modo de máxima velocidad.

SYTEMA Tel: 0341 426-3322

T Tel: 011 5263-7778

NovaLink Tel: 011 3987-2853

Netpoint Tel: 011 4877-7100

www.epson.com.ar

[epsonlatinoamerica](https://www.youtube.com/channel/UCp5o1t1n0a0m0a0m0a0m0a0)

[@epsonlatin](https://twitter.com/epsonlatin)

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

[@epsonlatinoamerica](https://www.instagram.com/epsonlatinoamerica)

EPSON
EXCEED YOUR VISION

ASPIRADORAS

MIDEA

Midea lanzó dos aspiradoras Direct Cyclone, de fácil limpieza y sin bolsa que cuentan con la tecnología Hepa Filter, que permite eliminar agentes causantes de las principales reacciones alérgicas. Incorporan mayor potencia para permitir un poder de succión constante gracias a la Direct Cyclone Technology, que habilita la separación centrífuga del aire y las suciedades sin filtros. Son modelos compactos, con un recipiente con mayor capacidad de acumulación y de fácil limpieza. La VS-MJ20TAR1, incluye un compartimiento para depositar en la basura la suciedad recogida y prescindir de la compra de repuestos y partes. Traen también una serie de accesorios para llegar a todos los rincones de la casa y realizar una limpieza profunda.



SPONSOR

LONGVIE ACOMPAÑA LA MUESTRA ESTILO PILAR

Entre el 28 de octubre y el 28 de noviembre, Longvie participa como patrocinadora de Estilo Pilar, la exposición de decoración, arte, paisajismo y arquitectura que se realiza en Escobar, Provincia de Buenos Aires de jueves a domingos y de 12 a 20 horas.

Esta exhibición es organizada por la asociación Amigos Del Pilar, con el objetivo de financiar la atención odontológica de los niños con bajos recursos y es un puente entre el público y las marcas para que todas puedan ofrecer sus productos y servicios.

La muestra permite disfrutar buenos momentos a orillas de un espejo de agua con salida al río, ya que se realiza en el náutico El Naudir Aguas privadas. Además de recorrer el Paseo Verde y el Paseo de Compras donde Longvie presentará sus últimas novedades en electrodomésticos, productos de diseño y tecnología adaptados a la necesidad del consumidor actual, los visitantes podrán conocer la oferta de soluciones sustentables para el calentamiento de agua adecuadas a cada proyecto.

An advertisement for SKT FITNESS by LATAPY. The background is a red and white diagonal stripe. In the center, a black banner with a lightning bolt logo contains the text "SKT FITNESS by LATAPY". Below the banner, several pieces of fitness equipment are shown: a stationary exercise bike on the left, a weight bench in the middle, another exercise bike, and a treadmill on the right. A grey circular callout on the right contains the text "Los mejores equipos fitness para entrenar diariamente." At the bottom left is the LATAPY logo. At the bottom center, the address and phone numbers are listed: "PARQUE INDUSTRIAL / PANAMERICANA 29 / DEPOSITO 10 CALLE 9 DE JULIO 350 / T. DE PACHECO / PACHECO / BS. AS. / Tel: 03327-518096 / 518097 / 518098".

INTERNET

PARA EMPRESAS, NEGOCIOS Y PROFESIONALES

ENLACES SIMÉTRICOS PUNTO A PUNTO PARA NUESTROS SERVICIOS DE
TELEFONÍA, DATOS, IMÁGENES E INTERNET



SIMÉTRICO



IPv4 e IPv6 FIJA



TELEFONÍA



VIDEO VIGILANCIA

Escribinos



11-2040-0832

INTEGRAMOS SERVICIOS DE
TELEFONÍA IP FIJA Y MÓVIL, DATOS, IMÁGENES Y MENSAJERÍA

 LLAMADAIP.com  LLAMADAIP.mobi  LLAMADAIP.net  IMAGENIP.com  LLAMADAIP.app

(+5411) 5258-8200 | ventas@llamadaip.com | www.llamadaip.com
Sarmiento 846 piso 4A | CABA | Buenos Aires | Argentina

Vidriera

LILIANA PRESENTÓ SU NUEVA CAMPAÑA DE MEDIOS

La nueva campaña nacional de medios de Liliana muestra la línea de pequeños electrodomésticos de la marca, como la batidora Speedchef AB700, que además de batidora planetaria es procesadora, licuadora, picadora de carne y exprimidor de cítricos, y la procesadora con licuadora Experty AM730.

El mensaje muestra que los productos llevan a amarlos, porque simplifican las tareas y permiten elaborar platos de forma sencilla. Liliana ofrece procesadoras, batidoras, mixers, licuadoras, productos para desayuno como pavas, tostadoras, cafeteras, jugueras y sandwicheras; una línea de cocción con hornos eléctricos, vaporieras, freidoras sin aceite y parrillas eléctricas y en extracción de aire campanas y purificadores.

Como parte de sus acciones, la empresa trabaja activamente en las redes sociales con contenidos para los diferentes productos y con influencers y chefs que los vieron y se enamoraron de ellos. Los influencers los muestran en funcionamiento, utilizando diversas recetas. Con "Recetazas" ofrecen recetas dulces, saladas y gourmet junto a sus principales cocineros.



NOBLEX DESEMBARCA EN LOS ESPORTS

Noblex anunció su alianza con Stone Movistar, el equipo de esports liderado por Diego "Peque" Schwartzman con la que busca conectar los deportes tradicionales y los videojuegos con las últimas tendencias en innovación y tecnología aplicada a televisores, torres de audio, soundbars y auriculares gaming. Los productos insignia son los televisores de alta gama Black Series 4K con "modo juego", que reduce significativamente el retraso de entrada/input lag, importante para los juegos de ritmo rápido. Son 4 modelos de 50", 55", 65" y 75" con 6 modos de sonido, puerto de red, navegación en internet, juegos, control parental, WiFi Dual Band y Eye Care.

"Este acuerdo representa una oportunidad para llegar a un público más joven y dar a conocer a los usuarios una de las mejores ofertas del mercado", dijo Christian Hernán Stuhldreher, gerente de TV de Noblex.



EH ELECTRONICS HOME • Argentina

LA FERIA DE NEGOCIOS MÁS IMPORTANTE DE LA ARGENTINA



EL PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO

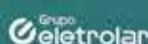
NUEVA FECHA | 18, 19 y 20 de JULIO 2022

WWW.ELECTRONICSHOME.COM.AR

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

+54 11 5368-2277 | ventas@electronicshome.com.ar

Organiza



Revista Oficial

INTEGRACION

Auspician



SE REALIZÓ EN CARMEN DE ARECO CON 20 ENCUENTROS DE TRABAJO CON EMPRESAS PROVEEDORAS

El 20 de octubre se realizó el segundo evento anual de Red Futura en la ciudad de Carmen de Areco, de donde es oriundo su actual coordinador gerente, el licenciado Jorge Pocztaruk. El evento tuvo una concurrencia importante de proveedores e integrantes de la Red. La reunión se realizó en forma de auditorio con 20 encuentros de trabajo con una duración de 30 minutos y teniendo como objetivo principal la generación de alianzas estratégicas. Al realizarse en un solo día, y con un cupo de 24 participantes, no pudieron asistir todas las empresas que lo desearon, pero se contó con la presencia de Rheem, José M. Alladio, Autosal, Alcatel, Jukebox, Lilus, Agro y Tec, Onebox, Nartel, Novatech e-nova, Suavestar, Mocar, Nueva Neba, Silfab, Liliana, Villistone, Kacemaster, Distribuidora Latapy, Neorelax y Kalydon Tools.

“Fue un momento placentero y con un clima que nos estimula para continuar por el camino que Red Futura eligió para crecer, con la capacitación permanente de sus integrantes y el aporte de profesionales del coaching, el e-commerce, la comunicación en las redes sociales y la realización de charlas trimestrales sobre economía”, dijo Pocztaruk. “Red Futura no apunta solo a la búsqueda de precios y oportunidades de negocios, también nos capacitamos para acompañar la evolución que tiene este mundo tan competitivo en el que trabajamos. Queremos agradecer a todos los que asistieron al evento y manifestar nuestra satisfacción por lo que conseguimos en estos dos años y medio de trabajo, en los que Red Futura pasó de sus 12 miembros fundadores a los 100 que tenemos hoy”.

RED FUTURA

SEGUNDO EVENTO ANUAL



REUNIDOS. Tito Balagué (Ken Brown), Carlos Rosti (RCA), Joaquín Anias (Pergamino Muebles) y Jorge Pocztaruk, coordinador gerente de Red Futura.

eletrolarshow

ELECTRONICS SHOW

LA MAYOR FERIA DE NEGOCIOS ENTRE LA INDUSTRIA Y EL
COMERCIO DE ELECTRÓNICA Y TI DE AMÉRICA LATINA

NUEVA FECHA - 11 AL 14 DE JULIO DE 2022

13hs a 21hs. - Transamérica Expo Center | San Pablo - SP- Brasil

FABRICANTES
DISTRIBUIDORES
E IMPORTADORES

COMERCIOS DE TODOS
LOS TAMAÑOS

E-COMMERCE Y
MARKETPLACE

UTILIDADES DOMÉSTICAS
MUEBLES Y DECORACIÓN

SALUD
OCIO Y
MOVILIDAD

MERCADO
CORPORATIVO

GRANDES TIENDAS
Y HOMECENTERS

ELETRDOMÉSTICOS
ELETROELETRÓNICOS
CELULARES Y TI

PRENSA DE
RADIO Y TV

MERCADO
GAMER



ALL CONNECTED

www.eletrolarshow.com.br

COMERCIAL:

+5511 3035 1030 • comercial@grupoletrolar.com.br

EVENTOS PARALELOS:

**LATIN AMERICAN
ELECTRONICS**
International Trade Show

**LATIN AMERICAN
HOUSEWARES**



Conéctese con
nuestro LinkedIn

Entrada exclusiva para empresas y profesionales del sector debidamente identificados. Permitida la entrada solamente para mayores de 18 años.

ORGANIZADOR
eletrolar

REALIZADOR
azuloplay
Ferias e Eventos

MEGA PARTNER
ELETROLAR

APORTE INSTITUCIONAL
ADMARCA

ABRASA

abree

ISACRETI

ELETRON

granalatam

UBRAFE

unicet

LATAM
BUSINESS

América

América

**DURANTE TRES DÍAS Y CON LA PARTICIPACIÓN
DE 68 DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES**

El 27, 28 y 29 de septiembre se realizó en el Hotel Hilton, de la ciudad de Buenos Aires, el Encuentro Red Acero 2021. Durante tres días las 85 empresas socias que integran la Red representadas por sus socios, y 68 de los más importantes proveedores del sector de artículos del hogar, se encontraron para realizar rondas de negocios, en un predio de más de 2000 metros

cuadrados de exposición. El evento fue una oportunidad para generar más y mejores negocios y un punto de encuentro para fortalecer relaciones y afianzar vínculos con quienes a diario proveen a los socios de Red Acero, además de conocer nuevas tendencias y productos del mercado. Red Acero tiene presencia en 22 provincias, con 570 sucursales y emplea a más de 5.000 personas.

RED ACERO

REALIZÓ SU ENCUENTRO 2021



Vidriera

UNIBELL AMPLIÓ SU PORFOLIO Y LANZÓ LA MARCA JOYPLAY

Unibell lanzó la marca Joyplay, que propone volver a vivir los videojuegos que se disfrutaron en la infancia y a los jóvenes les permite conocer el universo del gaming retro. En la primera etapa presentan 5 consolas. La G10 es una mini consola de 8 bit con conexión plug & play y salida a TV. Funciona con pilas AAA, incluye un cable AV y tiene conexión USB. La G12, de 16 bit, puede conectarse a la TV e incluye 200 juegos, dos joysticks con cable, un cable AV y es apta para cartuchos. La G14 es portátil, digital, tiene pantalla LCD de 3.0" y un paquete de baterías recargables. Incluye adaptador AC y permite 6 horas continuas de juego. La G20 portátil digital es multiplataforma y puede jugarse en la TV. Acepta tarjetas de juego externas, tiene retroiluminación de pantalla, adaptador, batería recargable, consola de juegos x 1 y permite de 4 a 7 horas de juego continuo. La G22, de 8 bit, incluye 22 juegos, conexión a la TV, dos joysticks con cable, una pistola con cable, un cable AV, un adaptador lram y es apta para cartuchos.



LO NUEVO DE PANACOM

Panacom lanzó 4 auriculares para gamers. El modelo GM-8250BT tiene vincha ajustable con almohadillas, conexión Bluetooth de hasta 10 metros, micrófono y control de volumen. Es compatible con computadoras Windows y Mac, iPad, Android y reproductores multimedia. El GM-8220HP tiene banda ajustable y earpad iluminados, entrada y salida de sonido 2 en 1 de 3.5mm,

control de volumen y micrófono. El GM-8210HP trae banda ajustable, almohadillas con luces de color, entrada y salida de sonido 2 en 1 de 3.5mm, micrófono y admite reproductor multimedia y computadoras. El GM-8230HP tiene banda ajustable, almohadilla con luces RGB, parlante de 50 mm, control de volumen integrado y micrófono. Admite reproductor multimedia y computadoras.



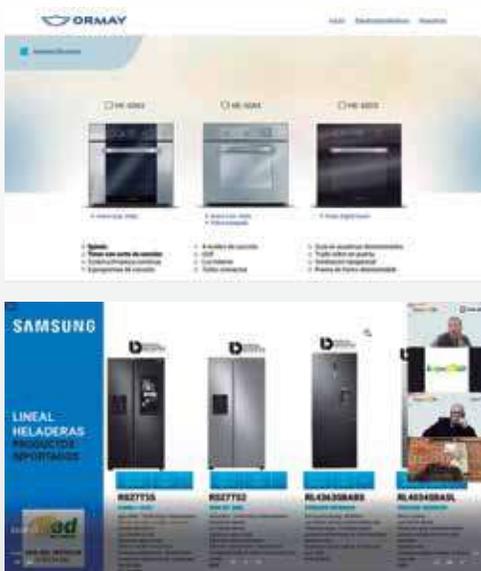
EN FORMA VIRTUAL, CON 4 EMPRESAS COMO MAIN SPONSORS Y 12 EN CALIDAD DE SPONSORS

Entendiendo que este nuevo mercado presentaba un nuevo desafío y que tenemos que ser creativos, realizamos nuestra primera exposición virtual EXPOWEB 2021 del 9 al 12 de agosto”, dijo Rafael Tschudy, gerente de Red del Interior. “Participaron 16 empresas proveedoras. New San, BGH, José M Alladio y Visuar lo hicieron como main sponsors y con ellos comenzamos las reuniones vía zoom a las 9 de la mañana, compartiendo un desayuno que previamente les fue enviado a todos los participantes, asociados y proveedores main sponsors. Los proveedores, que en calidad de sponsors participaron a la mañana y en 2 reuniones por la tarde fueron Casa Blanca, Delos, Ormay, Radio Victoria RCA/Kelvinator, Karcher, Microbell, Radio Victoria TCL, Ecotermo, Peabody, Electrolux, Importadora Sudamericana y Ceven”.

Tschudy agregó que tanto en las presentaciones de la mañana como las de la tarde se abrieron agendas entre los asociados y los proveedores para concretar importantes operaciones, en un ameno ámbito de trabajo. La exposición pudo ser visitada durante la semana completa y en ella se presentaron en forma virtual, en formato plano o 360°, productos, lanzamientos y videos corporativos.

“El resultado superó ampliamente las expectativas de nuestros proveedores y nuestros asociados, lo que nos asegura continuidad en este nuevo formato. Seguramente el próximo año realizaremos ExpoRed en julio y ExpoWeb antes y después del evento presencial”, finalizó Tschudy

RED DEL INTERIOR REALIZÓ EXPOWEB 2021



VIRTUAL. Las capturas de pantalla muestran parte de las participaciones de las empresas y uno de los stands virtuales que se presentaron.



SE PRESENTAN DOS NUEVOS MODELOS EN LA LÍNEA CÍCLICA

ESLABÓN DE LUJO

RENUEVA SUS HELADERAS

Eslabón de Lujo presenta sus nuevas heladeras cíclicas de fabricación nacional. Son dos modelos ideales para todos los hogares, con capacidad de 274 y 327 litros, estantes resistentes de vidrio templado flexibles y desmontables tanto en el refrigerador como en la heladera y optimización del espacio en función de las necesidades de guardado. Son heladeras modernas y funcionales, con control de temperatura, descripción de cada nivel para facilitar el uso, compartimiento para conservar las frutas y/o verduras y anaqueles de alta resistencia ubicados en la puerta para mantener organizados los alimentos. Las puertas tienen manijas integradas que permiten una fácil apertura. La continua inversión de Whirlpool en la Argentina, esta vez a través de su marca Eslabón de Lujo, le permite desarrollar productos nacionales innovadores con tecnología de avanzada bajo los altos estándares de producción de la compañía pero atendiendo las nuevas exigencias de los consumidores.

“A nuestro portfolio de refrigeración se suma el lanzamiento de la nueva línea de Eslabón de Lujo, con modelos ideales para toda la familia por su gran capacidad y también para aquellas personas que compran su primera heladera buscando una marca confiable y de excelente performance,” afirmó María Laura Perosio, gerente senior de Marketing. “Cualquiera de estos modelos se adapta fácilmente a la rutina familiar”.



Con recuperación del volumen de mercado respecto del año pasado, los teléfonos respiran un poco mejor en un mercado que ralentizó la frecuencia de renovación de los dispositivos en relación a unos años atrás. Las cámaras son las que aportan algo nuevo y la gran expectativa es la tecnología 5G. Aunque todavía lejana.

SMARTPHONES RECUPERANDO VOLUMEN

Según Martín Novoa, Director Comercial de Motorola Mobility Argentina, durante los primeros meses de la pandemia las ventas se frenaron, pero el consumidor y las empresas se adaptaron rápidamente. “Hoy tenemos volúmenes similares a la pre pandemia”, recordó. “Ahora tenemos un nivel de ventas muy bueno, nuestro portafolio tiene en el retail muy pocas semanas de inventario porque los productos son cada vez más competitivos, con más memoria y batería y mejores pantallas y cámaras”.

“En los últimos tiempos en la región no hubo demasiadas novedades, pero **en Europa y Asia la tecnología ya está migrando a 5G, que tiene que ver con mayor velocidad en la transmisión de datos**” dijo Mario Witomski, Presidente de KMG Fuegoína. “Fuera de esto, la tecnología se amesetó. En algún momento la cantidad de píxeles fue un llamador que hoy no tiene tanto sentido, porque la calidad de una foto tiene mucho que ver con el procesador. **La última evolución, hace un par de años, fue la incorporación de las cámaras multilentes, para tomas amplias, macro, angulares o con profundidad de**

campo, y más recientemente la inteligencia artificial para el reconocimiento de diferentes modos o escenas”. A nivel mundial, LG decidió retirarse del negocio de la telefonía celular en un momento en el que la compañía, con otras líneas de productos, inclusive no conocidos en la Argentina, obtenía resultados positivos récord. La decisión se tomó en abril y, según afirmó Mariela Coda, Gerente de Marketing, en la Argentina, la perspectiva es continuar en principio hasta el primer Q de 2022 y luego mantener la posventa.

“En el mercado argentino no vemos una caída importante”, dijo Gustavo Vázquez Gastaldi, de TCL. “Hay dos líderes claros, nosotros estamos tratando de posicionarnos en el tercer lugar y, como novedad importante, la marca ya está presente en todos los operadores. Es un cambio que nos va a empujar con fuerza y va a consolidar a TCL dentro de esta categoría”.

¿Qué compra la gente?

Según Novoa, el año pasado los productos de gama media crecieron mucho en participación, porque usuarios que necesitaban menos características empezaron



a demandar más memoria y almacenamiento. **“Cada vez se necesitan más recursos y con un teléfono de entrada el usuario puede quedarse corto, pero con uno de gama media muy competitivo puede dar el salto”,** señaló. “Hoy el usuario cambia el teléfono por uno con pantalla de mayor tamaño, más capacidad de almacenamiento o una batería de mayor duración”, definió Witomski. **“Todavía no hay convergencia entre la notebook y el celular porque no apareció la posibilidad de que el teclado del smartphone reemplace al teclado físico. Más allá de una red social o un email, el teléfono no avanzó demasiado en cuanto a productividad, ni parece que vaya a hacerlo en lo inmediato”.**

Refiriéndose a la ralentización en la frecuencia de recambio de teléfonos, Coda consideró que se debe, por un lado, al tema económico y las tarjetas agotadas de los usuarios, y también a la falta de diferenciación en los nuevos dispositivos. **“La principal diferencia está en las cámaras, pero hay un punto en el que esa diferencia ya no es significativa para el usuario”,** dijo. **“Creo que el mercado se va a mantener estable y la necesidad de renovar el celular por obsolescencia tecnológica se verá cada vez menos.** La durabilidad también influye. Hoy todo lo que hay en el mercado tiene una optimización que hace que la batería dure todo el día, y para un usuario medio es suficiente”.

Las cámaras son la mejora más importante de los últimos tiempos, pero los usuarios siguen demandando mayor duración de las baterías, que también mejoraron, pero el uso cada vez más intensivo del dispositivo impone una carrera permanente.

Vázquez Gastaldi consideró que buena parte del volumen se concentra en teléfonos con precios que oscilan entre 20.000 y 35.000 pesos. “En ese segmento todas las marcas ofrecemos las prestaciones que demanda un usuario medio, como la pantalla notch”, amplió, y destacó como aspiracionales del consumidor la memoria de 64GB y 128 GB, las cámaras más potentes y las baterías con buena duración. “La industria ya evolucionó hacia los 4000 mAh y avanza a los 5000”, cerró. “La duración de la batería es importante para el usuario y nosotros lo contemplamos también en nuestra comunicación”.

La batería, ese driver

“Sigue siendo una característica muy buscada”, dijo Novoa. “Nuestra política es ofrecer teléfonos de gama media con 5000 mAh o más, a lo que antes había que llegar en la gama alta. También importa la velocidad de conexión, que va a permitir trabajar bien con el almacenamiento en la nube. “La batería con más capacidad ocupa más espacio”, señaló Witomski. “No hubo una evolución mayor por costo, pero en algún momento deberá ocurrir, porque con 5G, y un uso más intensivo del teléfono, la batería tendrá que durar más o aportar más en el mismo espacio”.

SAMSUNG

El Galaxy Z Fold3 5G de Samsung tiene pantalla Infinity Flex de 7,6”. Parcialmente doblada la pantalla, queda el video en una pantalla y el teclado en la otra. Ofrece colores equilibrados y, para los jugadores, Súper Smooth 120Hz mantiene el movimiento nítido y garantiza la velocidad para jugar. Es compatible con el Galaxy Buds2 inalámbrico con cancelación de ruido. Puede ejecutar hasta 3 aplicaciones al mismo tiempo y deja 5 apps en ventanas pop-up, para abrirlas cuando se necesitan.

El Galaxy Z Flip3 5G plegable tiene auto framing que encuadra automáticamente foco, pixels duplos, flash y autofocus de rastreo. El modo Flex termina con las fotos movidas, Studio-quality resalta el tono de la piel y la cámara trasera tiene lente súper claro, para fotos con menos distorsiones. Trae cámara frontal de 10 MP con f/2.2 y dos traseras de 12 MP.

El Galaxy A52s 5G tiene cuádruple cámara trasera de 64 MP + 12 (UW) MP + 5 (T) MP + 5 (M) MP; cámara frontal de 32MP y estabilizador óptico; calificación IP67 contra agua y polvo; batería de 4500mAh con carga súper rápida de 25 W; pantalla de 6.5”FHD+ Súper AMOLED (120Hz) Infinity-O Display, memoria RAM de 6GB y 128GB de almacenamiento interno.



MOTOROLA

Motorola presentó el motorola edge 20 pro y el motorola edge 20 lite, los dos con pantalla OLED de 6.7" HDR10+, cámara de 108 MP y tecnología Ultra Pixel, que cada nueve píxeles los combina en un gran ultra píxel y mejora nueve veces la sensibilidad a la luz. Combina el ultra gran angular con visión macro, que acerca al sujeto hasta 3 centímetros. El edge 20 PRO tiene función Súper Slow Motion, que captura 960 fotogramas por segundo en video y permite ver detalles que se pierden a velocidad normal. La cámara súper lenta es 4 veces más lenta que la de los Motorola anteriores y 16 veces más que la grabación normal y aporta la primera cámara telescópica dedicada, para enfocar cosas lejanas sin perder calidad. Lo más nuevo es el moto e40 con triple cámara de 48MP, tecnología Quad Pixel, 1 procesador Octa-Core con 4GB de RAM, batería de 5000 mAh, pantalla Max Vision HD+ de 6,5" con una frecuencia de actualización de 90Hz y lector de huellas digital.

Martín Novoa, Director Comercial de Motorola Mobility Argentina, sostuvo que la pandemia aceleró la transformación digital y hacia adelante 5G es uno de los elementos que van a mejorar la capacidad de estos productos, junto con la Inteligencia Artificial.



READY FOR es una plataforma que amplifica todo lo que el teléfono es capaz de hacer y permite vivir una experiencia similar a una PC, una consola o un Smart TV, además de dar funcionalidades clave para la grabación de videos y videollamadas. Motorola presentó la plataforma junto con el moto g100, y ahora está disponible en los motorola edge 20 pro y edge 20 lite: por cable HDMI USB-C, con una nueva conexión inalámbrica y la compatibilidad con PC.

ZTE



Las propuestas de ZTE abren con el Blade A51 con pantalla Full Display HD+ de 6.52", doble cámara de 13MP y 2MP, cámara frontal de 5MP, Android 11 Go, almacenamiento de 2GB de RAM y 32GB de memoria expandible hasta 512 GB, batería de 3200 mAh, desbloqueo por reconocimiento facial y huella digital y funda protectora. El Blade A3 Plus, ideal como primer celular, tiene pantalla Full Display de 5.45" HD+, aspecto 18:9 con resolución de 720x1440, 32GB ROM expandible a 128GB y RAM de 1GB. La batería es de 2600 mAh y tiene cámara frontal de 5MP con Screen Flash, para selfies. La cámara principal de 8MP tiene HDR, modo Panorámica y Time Lapse (cámara rápida). El sistema es Android P Go. El Blade A5 Plus tiene pantalla de 6" HD+ Full Display, y aspecto 19.5:9 con marcos casi inexistentes; resolución de 1560 x 720 y notch estilo water drop. La cámara frontal de 5 MP, interpolada por software se convierte en 8 MP y tiene doble cámara principal de 13 MP y 2 MP. Trae Beauty Effect y efecto Bokeh, memoria de 2GB de RAM + 32GB de almacenamiento expandible a 512 GB y batería de 3200 mAh. El sistema es Android P 9.0, tiene desbloqueo por Face ID y está disponible en color negro. Incluye funda protectora.

LG

En celulares, LG apunta más al segmento medio que al alto y pone el foco en lo que llaman la democratización de los features: equipos de gama media pero con configuraciones que, sin ser iguales, brindan experiencias similares a las de los dispositivos de la gama alta. “Una muy buena gama media accesible para el usuario”, definió Mariela Coda, Gerente de Marketing.

LG K61: El lente alcanza los 48MP, la más alta resolución de todos los celulares de LG. Tiene tecnología Quad-cell que logra píxeles 4 veces más grandes, más ingreso de luz y menos ruido. Presenta cámaras con Inteligencia Artificial (AI CAM) que permite obtener imágenes optimizadas sin usar filtros, analiza los objetos o personas en la pantalla, ofrece 8 modos diferentes de capturas y optimiza los colores de las fotos.

LG K71: Tiene pantalla 6.8” FHD+ FullVision y Stylus Pen Integrado. Cuenta con triple cámara con AI 48MP/5MP/5MP y cámara Selfie de 32MP. La memoria es de 128GB RAM / 4GB ROM.MIL Spec. DTS:X 3D. La batería, de 4,000mAh, permite realizar actividades sin interrupciones. También incorpora Google Assistant/Google Lens/Botón Google Assistant; conectividad: USB-C, con OTG; AI CAM / DTS: Sonido envolvente X 3D / Asistente de Google / Botón del Asistente de Google / Lente Google / Sensor de huellas dactilares trasero / MIL-STD 810G.



LOS MEGAPÍXELES ¿IMPORTAN?

Fueron un atractivo, sobre todo cuando crecían continuamente y ese aumento lo notaba el usuario de un modelo a otro. Hoy no lo son tanto. Los consumidores van descubriendo que la importancia está en el procesador y en “chiches” como el reconocimiento de escenas, el gran angular y el lente macro.



TCL

El último lanzamiento de TCL es la línea 20, que inicia con el modelo 20E, de 64 GB y 128 GB. El 20Y tiene 128 GB de almacenamiento y cámara de 48MP y el tope de línea, el 20SE, se ofrece con dos versiones: 128 GB y 256 GB con 6 GB de RAM.

20E. Es un equipo con tres cámaras, tecnología NXTVISION y batería de 4000mAh con administración inteligente. Viene en variedad de colores: teal green, dark blue y elegant black y memorias de 128/4 GB y 64/3 GB).

20Y. Tiene pantalla de 6.52” Vast HD+ y triple cámara de 48MP. Incorpora AI y con AI Scene Detection 2.0 reconoce hasta 22 escenas. La batería es de 4000 mAh y optimiza la capacidad con Smart Manager. La memoria interna es de 128 GB y el procesador es Octa-Core con 4GB de RAM.

20SE. Trae pantalla inmersiva, parlante dual de alta resolución, cámara cuádruple de IA y batería de 5000 mAh. La nueva versión de este equipo viene con capacidad de 256/6 GB, para acompañar a la actual, de 128/4 GB.

KODAK

Con la marca Kodak, KMG ofrece 7 modelos. El F1, de la gama más alta, tiene cámara de 4 lentes con definición de 48MP, inteligencia artificial y pantalla de 6.95" full HD. "Nuestros productos no tienen el procesador de más alta gama pero es muy potente y brinda un equilibrio sobresaliente entre versatilidad y duración de la batería", dijo Mario Witomski, presidente de KMG Fuego. "Estamos trabajando en la innovación tecnológica desde hace 7 años y desarrollamos un portafolio que apunta a las prestaciones y la confiabilidad. Creemos que los productos no tienen que ver solo con una buena marca sino con la tecnología y el desarrollo que haya detrás".

SMARTWAY F1 Tiene cámara ultra wide de 13MP, principal de 48MP, cámara con detección de profundidad (4 cm 2 MP) y cámara teleobjetivo de 5 MP. El sensor foto sensible captura más luz para obtener resolución ultra alta. El modo nocturno 2.0 con HDR mejora las tomas nocturnas y con poca luz. El procesador Octa Core Mediatek Helio P22 reconoce los modos de cada cámara y la pantalla Infinity – O display con aspecto 19:9 LCD cubre toda la parte frontal del cuerpo.



ANÁLISIS

UN 2021 MEJOR DE LO QUE SE ESPERABA

"El año está terminando bastante mejor de lo que se pensaba, afirmó Enrique Carrier, titular de Carrier y Asociados, empezando a analizar el mercado argentino de smartphones. **"A principios de año se estimaba un volumen de 8 millones de unidades y se está hablando de 9,5 e inclusive 10 millones.** La expectativa más conservadora sería una mejora importante. Se perdió un trimestre que afectó a las ventas totales. Por otro lado, cuando el dólar oficial se fue actualizando por debajo de la inflación hizo más baratos en términos relativos los teléfonos, hubo pocas compras en el exterior de gente que pudo viajar o encargarlo y esa demanda se canalizó al mercado local".

Pero no solo impactó la pandemia. Carrier recordó que de más de 13 millones de unidades en 2017 se bajó a poco menos de 10 en 2018 y a 8 millones en 2019. **"El mercado venía en caída y se sumó la pandemia",** resumió. **"Hoy el grueso de las ventas son cambios porque se rompió la pantalla o la batería no dura lo suficiente. Últimamente las novedades giraron alrededor de las cámaras, que son importantes, pero si el contexto no ayuda el recambio se hace por obsolescencia o deterioro"**.

La evolución más importante a la vista sería 5G, al menos viendo lo que ocurre en países desarrollados. "En los celulares va a dar más velocidad, aunque al usuario tal vez no le cambie mucho", explicó Carrier. "Lo que cambia es que con 5G podés tener más conexiones simultáneas. En lugares como un estadio de fútbol las redes no soportan tantas conexiones al mismo tiempo. Lo más probable es que podamos hablar de 5G recién a fines de 2022".

La demanda, las marcas y el mercado

Carrier recordó que en la Argentina, con una concentración altísima del mercado en dos marcas y LG retirándose del negocio, el tema es si ese tercer lugar lo va a ocupar otra empresa o se lo van a quedar Samsung y Motorola, marcas reconocidas que tienen muy aceitada la distribución. **"La demanda actual está muy concentrada en las gamas media y baja, pero en la gama baja hay equipos bastante aceptables para mucha gente,** lo que deja un buen volumen para el segmento alto de esa gama baja", cerró, y recordó que la verdadera gama alta sigue reducida a un mercado muy pequeño, de no más de un dígito.

ALCATEL

Alcatel presentó el 1L, un teléfono con cámara dual optimizada con inteligencia artificial y detección automática de 121 escenas en tiempo real. Permite difuminar el fondo para obtener retratos profesionales con efecto de profundidad. Logra selfies brillantes en condiciones de poca luz gracias a la cámara frontal de 5MP con flash LCD y las embellece en tiempo real con Belleza Facial IA. Tiene gran rendimiento y capacidad para tareas exigentes y la posibilidad de tener varias aplicaciones corriendo al mismo tiempo sin disminución de su performance, pudiendo almacenar más contenido multimedia y aplicaciones. La batería de 4000 mAh dura todo el día con una sola carga y tiene relación pantalla-cuerpo de 6.22" HD+ Amplio Display con mini notch con 87.18%. El diseño incorpora detalles radiales con reflejo dinámico de luz inspirado en el molino de viento y un patrón de micro círculos concéntricos con ranuras. "Este equipo apunta a los que buscan lo mejor en experiencia, esencial en teléfonos inteligentes sin comprometer el estilo", dijo Martín Cricco, director comercial.



EL PANORAMA GLOBAL

Según la consultora Canalys, en el tercer trimestre de 2021 los envíos globales de smartphones cayeron 6%, por la escasez de componentes. Samsung fue el líder con 23% de participación, Apple recuperó el segundo lugar con 15% y Xiaomi quedó tercera, con el 14%. "La hambruna de los chips realmente ha llegado", dijo Ben Stanton, analista principal de Canalys, y agregó que los fabricantes de chips están subiendo los precios

para desincentivar el exceso de pedidos en un intento de cerrar la brecha entre la demanda y la oferta. "A pesar de esto, la escasez no se aliviará hasta bien entrado el 2022", amplió el analista. "Los clientes deben esperar que los descuentos de este año sean menos agresivos. Para evitar su decepción, las marcas que tienen un margen limitado deberían buscar agrupar otros dispositivos".



XIAOMI

Xiaomi celebró su desembarco en la Argentina con el lanzamiento del Redmi Note 10 5G con pantalla FHD+ y cámara triple de 48 MP; el Redmi Note 10 S, con cámara cuádruple de 64 MP y capacidad para grabar en FullHD+, sonido estéreo envolvente con altavoces duales, procesador MediaTek Helio G95 hasta 2,05 GHz y carga rápida de 33 W, que carga hasta el 54% de la batería de 5000 mAh en 30 minutos y el Redmi Note 10 Pro, con cámara cuádruple de 108 MP con ISO nativo dual con mayor rango dinámico, Time-Lapse profesional y de telemacro, video dual, clones de video y de foto, procesador Qualcomm SnapdragonTM 732G y batería de 5020 mAh con carga rápida del 59% en 30 minutos. Otra novedad de la marca es el Mi 11 Lite 5G, compacto y ultra fino con triple cámara de 64 MP y One-click IA Cinema, software que aporta color a los videos con 8 filtros cinematográficos. Está disponible en la Argentina en negro trufa o verde menta, tiene sensor de huella dactilar en el botón de bloqueo y bisel superior y lateral simétricos y ultra finos para lograr una mayor área de visualización.

Vidriera

EMEGÉ PRESENTA SU LÍNEA DE TERMOTANQUES

Emegé presenta una línea de termotanques a gas con capacidades de 50, 80 y 120 litros, aislación de poliuretano expandido y conexión de agua superior. Con las mismas características ofrecen la línea de eléctricos, con tres modelos de 40, 65 y 95 litros con conexión inferior. Hay dos modelos de alta recuperación de 50 y 80 litros que recuperan 800 y 1100 litros por hora respectivamente.



NEWSAN Y HISENSE: ALIANZA PARA FABRICAR TELEVISORES

Newsan anunció la alianza estratégica con Hisense para la producción, distribución y comercialización de sus productos en la Argentina. Newsan iniciará la fabricación, distribución y comercialización de acondicionadores de aire, televisores, heladeras, freezers, electrodomésticos de cocina, lavado y pequeños electrodomésticos que estarán disponibles a partir de enero de 2022.

Según Luis Galli, CEO y presidente de Newsan, esta alianza demuestra las capacidades de esa empresa para ser el socio ideal de marcas con reconocimiento internacional que quieran posicionar sus productos en el país.

David Gold, vicepresidente de Hisense International y gerente general de Hisense América, señaló que la empresa vende productos en más de 160 países y regiones, destacó que Newsan se convirtió en la compañía más grande en la categoría de electrónica de consumo y manifestó la



LUIS GALLI, CEO y presidente de Newsan



DAVID GOLD, vicepresidente de Hisense

expectativa de traer tecnología de calidad a la Argentina, fabricar más productos nacionales y ofrecer a más personas una propuesta de valor.

Hisense tiene 18 centros de investigación y desarrollo, 14 de fabricación y 54 oficinas en todo el mundo.

NUEVOS ACONDICIONADORES DE AIRE DE RCA

RCA lanza nuevos acondicionadores de aire. Dentro de la categoría split On-Off presenta los modelos RP2600FC, RP3200FC, RP5000FC y RP6100FC de 2600, 3200, 5000 y 6100 watts, respectivamente. Todos son frío/calor, con timer de 24 horas; deshumidificador; funciones nocturna, lfeel y auto limpieza y bajo nivel de ruido. La marca ofrece tres líneas completas de frío/calor: split On-Off, split Inverter y Portátil. Los dispositivos van desde los 2600 hasta 6500 Watts.



AURICULARES MAXELL PARA USO DEPORTIVO



Los audífonos deportivos Halo Sport TWS Bluetooth son inalámbricos, tipo earbuds, ideales para correr porque combinan sonido HI FI con comodidad gracias a sus ganchos curvados que ofrecen un ajuste seguro y libertad de movimientos. Tienen tecnología TWS (True Wireless Stereo), Bluetooth es 5.0, micrófono incorporado para contestar llamadas, entrada USB tipo C para carga rápida, estuche cargador portátil de carga en 90 minutos con autonomía de 3 a 4 horas, luz LED indicadora del estado de carga de la batería, 3 modos de iluminación en el aro para encendido, apagado y parpadeo, diseño de un solo botón de comandos y son compatibles con todo tipo de smartphones, tablets y cualquier otro dispositivo que cuente con funcionalidad Bluetooth.

KELVINATOR AMPLIÓ EL PORFOLIO CON UN ACONDICIONADOR PORTÁTIL

Con la incorporación del acondicionador de aire portátil KAP12HS, Kelvinator amplió su portfolio de productos de climatización. Este modelo, de 3100 watts, además de permitir el ahorro energético y brindar buen confort, tiene display digital oculto para evitar la iluminación de noche, función sleep, movimiento auto swing, deshumidificador, climatizador digital, timer de encendido y apagado, deflectores móviles y gas refrigerante ecológico R410A. Incluye un kit y el manual para que realice la instalación el propio usuario, teniendo en cuenta requerimientos mínimos como una ventana de salida exterior y la toma eléctrica. Los acondicionadores de aire portátiles se recomiendan para usuarios que necesitan cubrir varios ambientes con un solo equipo, especialmente en hogares de dimensiones pequeñas.



Vidriera

LG Argentina presentó sus acondicionadores de aire Art Cool y Dual Cool, los dos con compresor Dual Inverter con 10 años de garantía, que ajusta la velocidad de funcionamiento para mantener los niveles de temperatura y evitar picos de consumo. El motor trabaja de manera más estable, enfría 2 veces más rápido que los equipos convencionales y reduce hasta el 70% del consumo de energía. Los dos modelos tienen niveles de sonido bajos gracias al estabilizador con 15° de inclinación.

El Art Cool incorpora Plastmaster Ionizer, que esteriliza el aire en 5 pasos y elimina el 99% de las bacterias, sustancias nocivas y malos olores en menos de 1 hora. Permite conectarse al Wi Fi y controlar el equipo desde cualquier smartphone con la aplicación Smart ThinQ, exclusiva de LG. Entre las posibles funciones se encuentran el control de temperatura, la administración de filtros y Smart Diagnosis, para comprobar la configuración, instalación, solución de problemas y demás informaciones directamente desde el teléfono.

El Art Cool tiene diseño estilizado con terminaciones espejadas y una suave curvatura. El panel Energy Display muestra la temperatura y el consumo actual y se puede apagar para evitar reflejos nocturnos. Los dos modelos ofrecen refrigeración y calefacción.

Respirá Tranquilidad

Para dar a conocer la nueva línea, LG presentó la campaña #RespiráTranquilidad, en la que destaca la tecnología que convierte a sus equipos en amigables con el medio ambiente y mantiene el equilibrio entre practicidad y diseño. “Desde LG pensamos en contar el lineal de aires acondicionados a través de la campaña, #RespiráTranquilidad proponiendo una experiencia de climatización de espacios inigualable a través de nuestros productos Art Cool y Dual Cool. Con estos equipos, el ahorro energético, el confort, la durabilidad y el diseño, están garantizados”, afirmó Mariela Coda, gerente de Marketing de LG Argentina.

LG

PRESENTÓ UNA LÍNEA DE ACONDICIONADORES



ART COOL



DUAL COOL

RETAIL

FRÁVEGA PREMIADA EN EL ECOMMERCE AWARD

La compañía fue reconocida como la cadena de retail que más se destacó en comercio electrónico el último año. El premio, que otorga el E-commerce Institute, distingue a las empresas que contribuyen para potenciar el mercado online.

Frávega desarrolló una plataforma omnicanal que representa más del 45% de su venta. Incorporó a través de su marketplace, colchones, muebles, bicicletas y bazar, lo que le permite tener una amplia

propuesta de valor. “Este reconocimiento representa el resultado de un esfuerzo colectivo que realizamos internamente en Frávega para continuar mejorando y creciendo, alineados con las últimas tendencias y las necesidades que van teniendo nuestros consumidores”, afirmó Yoel Wasserman, gerente de Comercio Electrónico. “Entendemos al e-commerce como uno de los canales más elegidos en la actualidad, que requiere de todo nuestro esfuerzo y compromiso”.

JBL FESTEJA SUS 75 AÑOS DE TRAYECTORIA

JBL cumple 75 años, y lo hace con el respaldo de Harman, empresa centrada en productos para la industria automotriz, de consumo y comercial. Durante 75 años, JBL estuvo en el centro de la escena musical junto a los artistas más destacados del mundo, desde el cine hasta los espacios de espectáculos, desde el hip-hop hasta la música electrónica, desde los altavoces portátiles hasta los auriculares revolucionarios, llegando en 2020 a 100 millones de auriculares vendidos y abriendo su propia tienda en Nueva York.



INCORPORACIONES EN TOTAL HOME

Nicolás Marino y Juan Manuel Santiago se incorporaron recientemente a Total Home. Nicolás, que lo hizo como gerente de Producto y Nuevos Negocios, acredita una carrera profesional dedicada íntegramente al sector de electrodomésticos y tecnología, con amplia experiencia en retail, canales de distribución, importación e hipermercados y enfocado en el desarrollo de nuevos productos y análisis del mercado y de oportunidades de negocios. Juan Manuel ingresó como gerente de e-commerce. Tiene como experiencia una trayectoria laboral en el área de compras de electro hogar, mobile, línea blanca y climatización con 12 años de trabajo en Falabella.



TCL CELEBRA SU CUMPLEAÑOS NÚMERO 40



TCL celebra este año su 40 aniversario y su crecimiento como uno de los principales actores de la electrónica mundial y una cartera que va desde electrodomésticos de audio y televisión hasta los inteligentes, smartphones y productos para el smart home.

La compañía organizó eventos en todo el mundo y una campaña publicitaria en Dubai, Los Ángeles, París, San Pablo y Sydney, en continentes donde tuvo expansión continua. En 2020, ocupó el tercer lugar en cuota de mercado global de televisores y el segundo en el mercado global de televisores LCD en volúmenes de ventas. Hoy tiene 42 centros de investigación y desarrollo, 32 bases de fabricación y opera en más de 160 países y regiones.

SON MODELOS QUE INCORPORAN TECNOLOGÍA JUNTO CON UN DISEÑO QUE ACOMPAÑA LOS AMBIENTES

Candy ofrece una línea de acondicionadores de aire con los siguientes modelos: CY2600FC-CY3400FC-CY5300FC-2 (ON/OFF). Tienen tecnología Turbo Mode, que enfría o calienta en forma rápida mediante la operación a velocidad máxima del ventilador; Smart Airflow redirige de forma inteligente las corrientes de aire caliente hacia el suelo o las frías hacia el techo y el display digital muestra de forma rápida y precisa la temperatura exacta del ambiente. Incorpora el recordatorio de limpieza de filtro al encenderse en la pantalla y Drenaje Dual permite instalar tanto a izquierda como derecha las cañerías, para una instalación más cómoda en el ambiente. Tiene memoria que hace que al apagar y volver a encender el equipo la compuerta de ventilación vuelva a la posición que tenía.

El CY3400FC- Inverter Pro tiene diseño minimalista, terminaciones mate, líneas redondeadas y diseño que acompaña el

estilo del ambiente. Turbo Cooling acciona la máxima velocidad de Turbo y enfría el ambiente en 30 segundos y la limpieza y esterilización es automática, porque el aire eleva la temperatura de la serpentina a 56°C. El acceso al filtro superior facilita la limpieza y recambio del filtro y Gentle Wind distribuye el aire de forma homogénea, evitando los golpes de frío o de calor.

El CY3400FC/CY5300FC/CY7000FC Inverter, tiene diseño minimalista de color negro intenso. Comfortable Cooling es una función que mantiene la humedad justa en el ambiente; la limpieza y esterilización es automática porque el aire eleva la temperatura de la serpentina a 56°C y con WIFI se puede controlar el acondicionador desde un smartphone.

El display digital muestra de forma rápida y precisa la temperatura exacta del ambiente.

CANDY

PRESENTÓ UNA LÍNEA DE ACONDICIONADORES



AUDIO

PROPUESTAS DE SONY PARA REGALAR

Entre las propuestas de Sony para regalar a fin de año, los auriculares internos inalámbricos WI-C200 brindan una duración de la batería de 15 horas y están disponibles en blanco y negro. Los auriculares inalámbricos WH-CH510 tienen diseño liviano y hasta 35 horas de escucha sin interrupciones y vienen en azul, blanco y negro. El parlante in-

alámbrico portátil SRS-XB13 incluye funciones de sonido asombrosas como Extra Bass y un procesador de difusión del sonido para mejorar los graves y propagar más el sonido y el inalámbrico portátil XP500 de la serie X aporta el potente sonido de fiesta de X-Balanced Speaker Unit y un tweeter frontal de alta eficiencia con sonido de alta calidad.



Vidriera

SAMSUNG LANZÓ LOS NUEVOS WATCH 4 Y LOS GALAXY BUDS 2

Samsung presentó los relojes inteligentes Galaxy Watch4 y Galaxy Watch4 Classic, con funciones de salud y fitness incluida la medición de composición corporal.

Los auriculares inalámbricos Galaxy Buds2 tienen ajuste cómodo, parlantes dinámicos de dos vías y cancelación activa de ruido. Son los más livianos y pequeños de toda la serie Galaxy Buds y tienen diseño icónico de forma curva con cuatro colores: graphite, white, olive y lavender. Están equipados con batería de larga duración.



CÁMARA INTELIGENTE DE NEXXT SOLUTIONS



Nexxt Solutions anunció el lanzamiento de la cámara inteligente Wi Fi para exterior NHC-O630 (1080p) que transmite directamente al smartphone del usuario. Tiene alimentación a batería, lente con ángulo de 105°, visión nocturna con LED IR y monitoreo claro en oscuridad hasta 10 metros, puerto micro USB optativo para conectar a un tomacorriente, protección IP 65 apta para interior y exterior, almacenamiento a través de una tarjeta de memoria micro SD de hasta 128GB, comunicación bidireccional entre la cámara y el teléfono, aplicación gratis que admite la visualización remota en formatos iOS y Android y luces LED infrarrojas para visión nocturna. No requiere concentrador y la garantía es de 2 años.

EXO SE SUMÓ AL LANZAMIENTO MUNDIAL DE WINDOWS 11

EXO anunció que desde el 5 de octubre es parte del lanzamiento mundial de Windows 11, y lo ofrece instalado en la notebook EXO Smart Serie P de 14,1" (P46, P46Plus y P49Plus) y la serie XL4 de 15,6" (XL4-W56/W58/W59) que vienen con procesadores INTEL de última generación y pantallas full HD 1080p. Los modelos de la serie XL4 con teclado numérico son ultra slim con discos SSD + HDD o solo SSD, que mejoran hasta 10x el desempeño. EXO comunicó que quienes adquieran equipos que el retail tiene a la venta con Windows 10 preinstalado, como las notebooks Smart Serie L, M, C y E, podrán hacer la actualización gratuita a Windows 11. Se puede consultar cuáles son los dispositivos compatibles para hacer el upgrade en <https://soporte.exo.com.ar/support/solutions/articles/22000269813-actualizaci%C3%B3n-windows-11>

El principal pilar de EXO con Windows 11 se basa en la seguridad y el trabajo híbrido en el hogar, que, según dijeron en la empresa, han convertido en una realidad.



Vidriera

TANDILTA OFRECE UNA PARRILLA CON ESPIEDO

Tandilta S.R.L., con la marca CTZ, tiene en el mercado la parrilla Sany Grill, que puede utilizarse como parrilla y como espiedo colocándole la espada. Una de las principales ventajas que destaca la empresa es que al tener los quemadores arriba se evita que la grasa de la cocción caiga sobre el fuego y de esta manera no se produce humo ni olor, salvo el propio y natural de la cocción.



NUEVOS AURICULARES "FUNK" DE KLIP XTREME

Klip Xtreme anunció el lanzamiento de Funk, auriculares inalámbricos con batería de hasta 18 horas, Bluetooth V5.0 con radio de 10 metros, tecnología mejorada, función Aux-in, manos libres, controles para gestionar el encendido, apagado, la música y las llamadas telefónicas, diadema acolchada y diseño liviano.



MUEBLES RICCHEZZE PRESENTA LA LÍNEA MURANO

"Llevá tu dormitorio a otro nivel", es el slogan de presentación de Murano, la nueva línea para dormitorios de Ricchezza con la textura de la melamina touch de 15 mm color pino aland, con una mezcla de líneas finamente cepilladas, nudos incrustados y calidad premium. El cruce de vetas crea un diseño de vanguardia en todos sus complementos: el respaldo, la mesa de luz, la cómoda y el chifonier.

Componen la línea el placard 180 con puertas corredizas y ancho, altura y profundidad de 1.80, 2,05 y 0,59 metros respectivamente. Tiene las correderas de cajón semi telescópicas, moderno sistema de rodamientos inferiores regulables, bisagras de cierre automático, caño oval de aluminio para colgar la ropa, perfiles de aluminio anodizado y espejos en una de sus puertas. La cómoda tiene 4

cajones con correderas tipo Z y 2 puertas con bisagras de cierre automático con 60 centímetros de ancho, altura de 101 centímetros y profundidad de 43 centímetros. En el chifonier se destacan los 4 cajones con correderas tipo

Z. Tiene 90 centímetros de ancho, 101 y 43 de altura y profundidad, y se complementa con la cómoda porque los dos tienen medidas similares.

El respaldo se adapta a sommers Queen o King Size y tiene un sistema de sujeción que se instala fácilmente a la pared. Mide 181 centímetros de

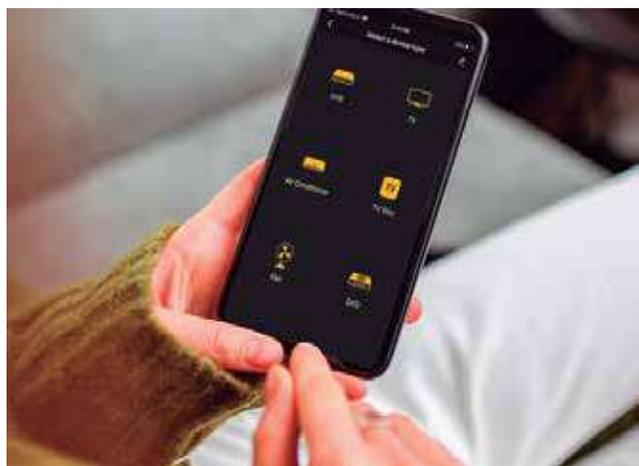
ancho, 85,5 de altura y 4,5 de profundidad. La mesa de luz tiene correderas tipo Z en su cajón y medidas de 47 centímetros de ancho, 69 de altura y 39 de profundidad.



La empresa destaca el cruce de vetas como parte del diseño.

NEXXT SOLUTIONS LANZÓ UN CONTROL UNIVERSAL

Nexxt Solutions presentó Smart IR, un control remoto inteligente universal con tecnología IR y conexión Wi-Fi. La activación por voz lo hace compatible con Google Assistant y Amazon Alexa, lo que permite la gestión con manos libres y remota de los dispositivos. Puede detectar los códigos de los controles originales y permite reemplazarlos con un solo controlador IR inteligente. Admite hasta 50 dispositivos controlados por luz infrarroja, incluidos televisores, decodificadores, DVD, ventiladores, sistemas de audio y acondicionadores de aire. La garantía es de 2 años.



ROTOPLAS Y APPTIVALO A FAVOR DEL USUARIO



Lisandro Emanuel Avaro, gerente de Calidad y Posventa de Rotoplas Argentina, firmó un acuerdo con la nativa digital Apptivalo para brindar a los consumidores de Señorial una experiencia de valor. Con esta app, los usuarios accederán a manuales, tips de uso, tutoriales, fotografías y videos y podrán digitalizar garantías y solicitar un servicio o reparación.

Pablo Feresini, director de Rotoplas Argentina, declaró que con este acuerdo el principal beneficiado será el consumidor.

INDUSTRIA SPARKS AMPLIÓ SU LÍNEA DE PRODUCTOS PARA COCCIÓN

Industria Metalúrgica Sparks sumó productos a su línea de cocinas y anafes. El catálogo incluye dos anafes eléctricos de 2 y 4 hornallas. El de 2 hornallas viene con 2 platos de 1000 watts y el de 4 hornallas con 3 de 1000 wats y 1 de 1500. Los 2 son de acero inoxidable y tienen frente de llaves de vidrio templado y luz indicadora de encendido. Para los primeros meses de 2022 esperan presentar el horno eléctrico de empotrar Peabody que actualmente se encuentra en etapa de ensayos para su aprobación. La línea de cocinas de la empresa tiene modelos a gas y eléctricas de 53 y 56 centímetros, negras, blancas y de acero inoxidable.



SAMUNG PRESENTÓ LA TABLET GALAXY S7 FE, DE 12,4”

Samsung anunció la Galaxy Tab S7 FE, una tablet con pantalla de 12,4”, batería de 10.090 mAh hasta 13 horas de uso y carga rápida de 45v, SPen para realizar tareas y convertir lo escrito a mano en texto. Intelligent Search encuentra texto en un instante, Multi-Active Window abre hasta tres aplicaciones a la vez y App Pair combina aplicaciones para que inicien al mismo tiempo. Trae herramientas como Clip Studio Paint y Canva, con prueba gratuita de 6 meses. El diseño es minimalista y delgado, con cuerpo metálico de solo 6,3 mm, 608 gramos de peso y acabado metálico.



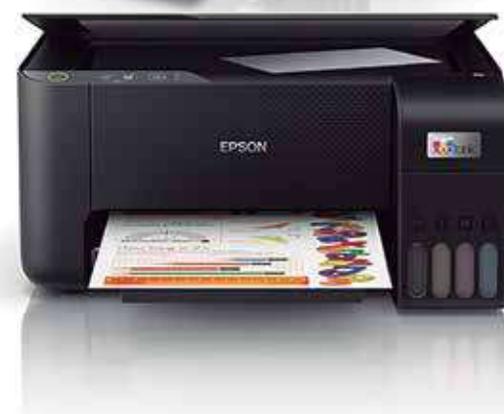
MONITOR FULL HD VG2440 DE VIEWSONIC



ViewSonic Corp. presentó el monitor VG2440 Full HD 1080p de 24” con panel SuperClear MVA que reproduce 16.7 millones de colores. Tiene puertos HDMI, DisplayPort, VGA y 3 puertos USB. El software vDisplay Manager brinda pre ajustes intuitivos que facilitan un rendimiento optimizado en diferentes aplicaciones y la tecnología sin parpadeo y el filtro de luz azul ayudan a eliminar la fatiga ocular.

NUEVAS IMPRESORAS ECOTANK MULTIFUNCIÓN, DE EPSON

En el décimo aniversario de la línea EcoTank, Epson presenta 6 impresoras multifunción para el hogar, los emprendedores, los empresarios y los fotógrafos. La L3210 y la L3250, sin cartuchos ni cabezales, tienen sistema EcoFit de carga de tinta fácil y menor costo por página. La L3250 con WiFi tiene capacidad de impresión móvil con la aplicación Epson Smart Panel. La L4260, con botellas de llenado automático, imprime hasta 7500 páginas en negro o 6000 en color en forma inalámbrica con Wi-Fi DirectTM6. La L6270 ofrece impresión sin cartuchos con botellas de llenado automático, imprime hasta 7500 páginas en negro o 6000 en color en doble cara y tiene pantalla LCD de 2.4”, conectividad Wifi, Wifi Direct y Ethernet. Las EcoTank fotográficas L8160 y L8180 cuentan con seis colores de tinta; tinta gris y negra fotográfica para matices definidos en las fotos en blanco y negro y cinco bandejas. Las dos son multifuncionales e inalámbricas. La L8160 imprime hasta A4 y la L8180 hasta A3+.



GRUPO NÚCLEO LANZÓ LA TABLET LIVE, DE PCBOX

Grupo Núcleo lanzó la tablet Live con sistema operativo Android 9.0 Pie (Go Edition), procesador Quad Core MT8167B, memoria de 1GB, almacenamiento de 16 GB, pantalla multitouch de 7" 600x1024 IPS, cámara frontal de 0,3MP y trasera de 2 MP. Tiene micro USB / USB OTG, audio Jack de 3,5mm, Bluetooth, Wi Fi, batería de 2100 mAh, micro SD hasta 128 GB, medidas de 188,4 x 108,2 x 10 mm y peso de 262 gramos.

Elian Femia, regional manager de PCBOX, destacó que este dispositivo fue pensado para el entretenimiento y para el trabajo y como producto ideal tanto para niños como adultos mayores, por su facilidad de uso.



BOLSOS PARA NOTEBOOKS DE KLIP XTREME



Klip Xtreme anunció el lanzamiento de los bolsos para notebooks Amalfi y Capri, diseñados para la mujer. Amalfi combina un compartimento con dos divisiones internas y bolsillos para accesorios, dos en la sección frontal y uno grande en el panel posterior. Permite llevar una laptop de hasta 15,6" e incluye un compartimento para tablet de hasta 12", un bolsillo interior con cierre y capacidad máxima de 10 kilos. Capri tiene diseño liviano, permite llevar notebooks de hasta 15,6" y carga máxima de 8 kilos. Tiene bolsillos para accesorios y terminaciones con doble costura.

ASUS PRESENTÓ LA NOTEBOOK VIVOBOK 13 SLATE OLED

La nueva ASUS Vivobook 13 Slate OLED, 2-en-1 con Windows 11, portátil y desmontable de 13,3 pulgadas tiene pantalla táctil OLED y procesador Intel de cuatro núcleos.

Viene con teclado desmontable de tamaño completo y funda con soporte y bisagra de 170°. Incluye el lápiz óptico ASUS Pen 2.0 de alta precisión y es fácil de usar en modo horizontal o vertical, con o sin teclado. La pantalla puede mostrar 1.07 mil millones de colores con aspecto 16:9. Está validada por Pantone con colores que cubren hasta el 100% de la gama de calidad cinematográfica 100% DCI-P3 y tiene certificación DisplayHDR True Black 500 para negros profundos y luces brillantes y relación de contraste de 1,000,000:1. El tiempo de respuesta es de 0,2 milisegundos y brinda protección ocular con niveles de luz azul hasta un 70% más bajos que en una pantalla LCD. El sonido con Dolby Atmos utiliza un amplificador inteligente para darle a los cuatro altavoces su volumen máximo sin distorsión, hasta 3,5 veces más alto que con un amplificador estándar.



LLEGAN CUATRO NUEVAS CHROMEBOOKS DE ACER

Acer presentó cuatro Chromebooks. Se destacan las Chromebook 515 y Enterprise 515, con procesadores Intel Core i7 de 11ª generación, gráficos Intel Iris Xe, hasta 512 GB de almacenamiento y hasta 16 GB de RAM. Tienen pantalla FHD IPS de 15,6" con multitáctil opcional, DTS Audio envolvente, amplificadores inteligentes, tecnología avanzada para conferencias con micrófonos duales y obturador de cámara, que protege la privacidad al finalizar. Las Chromebook 515 y Enterprise 515 tienen cubierta superior de aluminio, panel táctil suave y preciso, teclado numérico y teclado retro iluminado.



UNA WEB CAM FULL HD DE KLIP XTREME



Klip Xtreme anunció el lanzamiento de la web-cam Laguham KWC-500. Es Full HD hasta 1080P/30fps en video y 2.1 MP en foto. Tiene tipo de foco fijo; lente HD de 3,6mm; micrófono integrado; campo de visión de 80°; distancia del foco de 5 m; formatos H264, MJPEG/YUY2 y de imagen MJPEG; USB 2.0; unidad plug and play; formato de salida con transmisión de video USB; interfaz USB 2.0; giro e inclinación y opciones de montaje sobre el monitor de la PC y la laptop.

VIPER GAMING OFRECE UN NUEVO MOUSE PARA GAMERS

Patriot y Viper Gaming de Patriot anunciaron el lanzamiento del mouse óptico gamer VIPER V530. Tiene sensor óptico de alto rendimiento de 4000 ppp; colores LED personalizables con 6 perfiles; 7 teclas macro programables; almohadillas deslizantes grandes; controlador Holtek HT82F5532; sensor óptico Avago 3050; DPI máximo: 4000; micro interruptores Huan Yu WK-01B-60-5; IPS: 60; tasa de sondeo de 500 Hz y longitud del cable de 2,2 metros.



NOTEBOOK FIRE!3 LO NUEVO DE PCBOX



Grupo Núcleo y PCBOX anunciaron la notebook Fire!3 modelo PCB-IL3W1 con Microsoft 365, Windows 10, Intel Core i3-1005G1 (4M de caché, hasta 3,40 GHz), RAM de 8GB DDR4, SSD de 256 GB M.2, pantalla de 14" FHD 1920 x 1080 IPS, teclado retro lumínico, cámara de 1.0 MP, USB tipo C x 1 / USB 3.1 x 2 / HDMI x 1 / Audio Jack / Lector de Tarjetas x 1, WIFI / Bluetooth / LAN RJ45 y batería de 4.400 mAh.

HAGA CRECER SUS VENTAS POSICIÓNENSE EN EL MERCADO



PARTICIPE EN LA PRIMERA EDICIÓN 2022

REVISTA INTEGRACIÓN EMPRESARIA NÚMERO 151
El medio indicado para incrementar sus ventas
en el canal hogar. Más de 25 años uniendo
a la industria y el comercio.

¿POR QUÉ ANUNCIAR EN INTEGRACIÓN EMPRESARIA?

- 1 | Somos la Revista líder y contamos con 25 años de experiencia en el sector.
- 2 | Refuerza la tarea de su equipo de ventas.
- 3 | Llegamos a todo el canal (Redes, Grupos de Compra, Supermercados, Home Centers, Cadenas y Retail Nacional).
- 4 | Nuestra base de datos identifica a cada comprador por línea de productos.

LA REVISTA ARGENTINA DEL SECTOR AFICIONADOS PARA EL HOGAR
INTEGRACION
E M P R E S A R I A

(011) 4773-5656
VENTAS@EDITORACYCARGENTINA.COM.AR
WWW.EDITORACYCARGENTINA.COM.AR

POSITIVO BGH FUE PREMIADA POR SU TRABAJO EN RUANDA

Positivo BGH fue galardonada como la mejor empresa de IT en África en la categoría Premio Africano por Mérito y Excelencia, por su contribución a la digitalización de Ruanda. PADEV Kigali 2021 es un premio otorgado por Association 225, un conjunto de asociaciones de 12 países africanos. Desde su arribo a Ruanda, Positivo BGH fabricó tablets, notebooks, access point y otros productos tecnológicos. En solo 3 años, la compañía se transformó en líder en el desarrollo de tecnologías educativas para colegios públicos de todo el territorio y en Ghana.



LÍNEA DE TECLADOS GAMER DE SOUL GAMING



Soul Gaming presenta el teclado mecánico 87 Keys RGB, compatible con PC y PS4. Tiene conector USB, teclas multimedia y Switch Content Blue; luces RGB con 5 modos diferentes y cable de 1,75 metros. Está disponible en color negro. La línea Master Player, para profesionales, ofrece el Gamer Soul USB mecánico Rainbow RGB C/STD XK 1000 con anti ghosting, luces RGB con 14 modos preconfigurados + 5 personalizables; scroll para control de volumen; Switch Kailh Blue para juegos de acción; Keycap desmontable y teclas con vida útil de 50 millones de pulsaciones cada una. Es compatible con PC, PS4 y con Windows 2000/XP/Vista/7/8/10, Linux y Mac.

INVESTIGACIÓN

GFKNEWRON: UNA PLATAFORMA DE DATOS Y ANÁLISIS CON IA

GfK presentó gfknewron, una plataforma de inteligencia con acceso a los últimos datos de mercado y consumo para ayudar a las empresas a tomar decisiones en tiempo real. Reúne datos de más de 70 categorías sobre el comportamiento de los consumidores, la percepción de las marcas, los resultados de las ventas, los precios y los canales, apoyada por la IA y disponible en tiempo real para que los minoristas y la industria planifiquen las promociones y evalúen su rendimiento. Aporta datos sobre el retail y sectores como los electrodomésticos, la electrónica y la informática, los mayores comercios, las tiendas físicas, online y marketplaces.

Los módulos y el foco

Qué y dónde:

Gfknewron Market apunta al tamaño y cuota del mercado y el rendimiento de los segmentos y los canales.



Quién y por qué

Gfknewron Consumer indaga en los perfiles de los compradores, el conocimiento del funnel y la marca y la información sobre el tráfico y los minoristas.

Cuál es el futuro

Gfknewron Predict acerca recomendaciones con tecnología de Inteligencia Artificial, ayuda a planificar y prever las promociones y da orientación sobre las primas de ingresos.

KANJI

PODER VIAJAR A TRAVÉS DE LAS IMÁGENES

AHORA ES POSIBLE



LA LÍNEA MÁS COMPLETA DE TVs ES KANJI

TV 24" HD · TV 32" HD · SMART TV 32"

SMART TV 40" · SMART TV 50" 4K · SMART TV 60" 4K

SMART TV 65" 4K · SMART TV 75" 4K

www.KANJITECH.com





UN LAVARROPAS A LA MEDIDA DE TU FAMILIA

NUEVO DREAN NEXT 10.12

Lava hasta **10KG** de ropa por lavado



TECNOLOGIA InvertGr

AHORRA 65% ENERGÍA ELÉCTRICA

AHORRA 70% AGUA

SLAVE

Drean

Energía

A+++

Líderes en ahorro de energía. Únicos en Argentina, con la máxima calificación en eficiencia energética del mercado.



AHORA 12

LINEA NEXT 6-06 - 6-08 - 6-09 - 7-09 - 7-10 - 8-12 - 8-14 - 10-12