



Carlos Gómez

DIRECTOR GENERAL DE CEMEvisa



En un mercado tan dinámico y competitivo como el de los electrodomésticos, CEMEvisa se consolida como uno de los grandes referentes en la distribución a nivel nacional. Con una red de nueve plataformas logísticas y una clara apuesta por la innovación, la sostenibilidad y la atención personalizada, la compañía ha sabido adaptarse a las nuevas tendencias del consumo y anticiparse a las demandas del sector.

CEMEvisa ha sido un referente en la distribución de electrodomésticos. ¿Cómo ha evolucionado la empresa en los últimos años y cuáles son sus principales valores?

Durante los últimos años, en CEMEvisa hemos mantenido un crecimiento constante, lo que nos ha permitido convertirnos en un referente del sector de los electrodomésticos. Contamos con nueve plataformas de distribución repartidas estratégicamente por el territorio nacional y con un servicio de cali-

dad que nos permite ofrecer soluciones ágiles y adaptadas a las necesidades de nuestros clientes.

Este crecimiento constante que hemos experimentado, dentro de un mercado tan competitivo como es el de los electrodomésticos, indica que somos una compañía madura y sólida, capaz de adelantarnos y prepararnos para afrontar los cambios del sector y las demandas que vayan surgiendo por parte de nuestros clientes. Todo ello, sin olvidar lo que siempre nos ha definido como

empresa: excelente servicio, atención personalizada, competitividad y especialización.

En un mercado tan competitivo, ¿cómo identifica CEMEvisa las tendencias emergentes y adapta su oferta a las necesidades cambiantes de los consumidores?

Las nuevas tendencias las identificamos realizando diferentes análisis de mercado a través de herramientas digitales y un seguimiento muy de cerca de

las necesidades de nuestros clientes. Tanto nuestro Equipo Comercial como el de atención al cliente son indispensables para disponer de esta información, ya que están diariamente en contacto directo con los clientes y conocen de primera mano cómo evolucionan sus necesidades.

Estas dos herramientas a las que tenemos acceso son las que nos permiten responder a los cambios con rapidez, adaptando nuestros servicios con facilidad, renovando continuamente el catálogo de productos, siendo cada vez más ágiles en nuestra logística y asegurando la disponibilidad inmediata de los productos que nuestros clientes demandan.

La sostenibilidad es un tema clave en la actualidad. ¿Qué iniciativas está implementando Cemevisa para promover la eficiencia energética y la responsabilidad medioambiental en sus productos y operaciones?

Desde CEMEvisa hemos ido incorporando criterios medioambientales y de eficiencia tanto en nuestra oferta de productos como en los proce-

sos internos, con el objetivo de ser cada vez más respetuosos con el entorno.

Para ello, en nuestro catálogo destacamos los productos con bajo consumo energético, aquellos que disponen de funciones como el ahorro de agua, así como los modos ECO, entre otros. También, hemos optimizado nuestra logística con un software de seguimiento de pedidos que nos permite ser más eficientes y reducir nuestra huella ambiental en este sentido; y, en todos nuestros centros logísticos, promovemos constantemente la reutilización de palés y material de embalaje para disminuir todo lo posible los residuos generados. En cuanto a lo que se refiere al reciclaje, se trata de un punto muy importante para nosotros, y por eso contamos con acuerdos con ECOLEC para la correcta retirada y reciclaje tanto de electrodomésticos como del papel y plástico.

Con la llegada de la campaña de Navidad 2025, ¿qué novedades presenta Cemevisa en su catálogo para esta temporada?

Para la campaña de Navidad de 2025 estamos trabajando para presentar a nuestros clientes una serie de promociones especiales, pensadas para aumentar su rentabilidad y ayudarles a diferenciarse de la competencia, donde reforzaremos no solo las novedades de producto, sino también las condiciones comerciales especiales (cash back, reembolsos, regalos...).

En términos de formación y apoyo a los puntos de venta, ¿cómo asegura Cemevisa que sus novedades lleguen de la mejor manera al cliente final?

Con el objetivo de ofrecerles apoyo y formación, ponemos a disposición de los puntos de venta herramientas digitales que les facilitan el acceso inmediato a catálogos online, fichas técnicas y stock disponible, para que de esta forma puedan informar y compartir con su cliente las novedades, así como materiales complementarios como catálogos físicos o expositores de productos que les permitan presentar dicha información de manera profesional.

Asimismo, contamos con un equipo formado por más de 30 comerciales que





realizan visitas frecuentes a los puntos de venta brindándoles formación in situ, asesoramiento y apoyo en la exposición de productos. A lo que hay que añadir, las formaciones presenciales u online que organizamos en colaboración con las marcas para que nuestros clientes estén siempre a tanto de lo último en el mercado.

Mirando hacia el futuro, ¿qué tendencias anticipa CEMEvisa para las próximas campañas navideñas y cómo se está preparando para ellas?

Consideramos que las tendencias claves que marcarán estas navidades serán, principalmente, cuatro: los electrodomésticos inteligentes y conectados, que disponen de IA y son compatibles con el hogar digital; aquellos más sostenibles y eficientes energéticamente, que se caracterizan por ser productos

más responsables y duraderos; los que tienen en cuenta el diseño y la estética, integrándose a la perfección en la cocina y creando espacios únicos; y, por último, el pequeño electrodoméstico, con una mayor demanda.

Teniendo en cuenta este escenario, la estrategia que buscamos desde CEMEvisa es la de tratar de anticiparnos a la demanda, diferenciarnos aportando un valor añadido y asegurarnos de garantizar una óptima experiencia de compra durante la temporada navideña.

¿Qué importancia tiene la experiencia del cliente en la estrategia de Cemevisa durante las fiestas navideñas?

La experiencia del cliente es clave para CEMEvisa, tanto durante el periodo navideño como el resto del año, por eso nos centramos en facilitar todo lo

posible el proceso de compra, crear experiencias únicas y dar un soporte y una atención completamente personalizada. Buscamos siempre que la compra sea sencilla, atractiva y satisfactoria para todas las partes, posicionándonos como un aliado estratégico para nuestros clientes.

Por último, ¿qué mensaje le gustaría transmitir a los puntos de venta y clientes que confían en Cemevisa durante esta campaña navideña?

Nos gustaría transmitir y compartir con nuestros clientes y puntos de venta el pronóstico positivo con el que se presentan estas Navidades y Fin de Año. Con estas previsiones favorables esperamos que todos tengamos un gran cierre de año, acercando la innovación y la calidad a cada hogar para hacerles la vida más fácil.



PRODUCTO QUE DA NEGOCIO

La nueva gama de freidoras de aire de Severin

HELLO POSSIBILITIES
SEVERIN

Severin, que lleva ofreciendo su alto estándar de calidad alemana desde 1892, presentó en IFA 2025 no solo una identidad de marca completamente renovada, sino también numerosas novedades de productos. La misión: poner la calidad premium al alcance de todos. De este modo, la marca combina innovación y estilo a precios justos, desde pequeños electrodomésticos de cocina de última generación hasta soluciones para el cuidado del cabello y el hogar inteligente.

Severin, consciente de las necesidades reales en el día a día de los consumidores, redefine su gama de freidoras de aire, para ofrecer todo un mundo de posibilidades en la cocina doméstica.

Con las series Severin S-Fry y Black Line, cocinar sano está al alcance de cualquiera: sin complicaciones, de manera flexible y completamente al gusto del usuario. Con tecnología sofisticada, intuitiva pantalla táctil LED integrada, funciones inteligentes y un nuevo estándar en términos de seguridad y sostenibilidad. Porque todos los modelos cuentan con un revestimiento libre de PFAS, para una sen-

sación de bienestar total en cada comida. Sin sustancias nocivas, incluso a altas temperaturas. Para un resultado delicioso, seguro y responsable. Y no solo es inocuo para la salud, sino también resistente para un uso duradero, día tras día. Además, su limpieza es muy sencilla: los residuos se eliminan fácilmente y tanto la cesta como la rejilla de cocinado son aptas para lavavajillas.

¡Hola, posibilidades!

Tanto si necesitas una freidora compacta, un dispositivo flexible para toda la familia o uno potente para tus momentos de disfrute gourmet, con las freidoras de aire caliente Severin S-Fry y Black Line, las patatas fritas, la pizza, las verduras o la bollería se cocinan con solo pulsar un botón: con menos grasa, más rápido y sin complicaciones. Gracias a los programas predeterminados y a las diferentes funciones inteligentes disponibles según el modelo, como conservación del calor, recordatorio para remover los alimentos o funciones de sincronización entre cestas Sync Cook y Sync Finish, y un diseño que encaja en cualquier cocina, hacer la comida resulta muy sencillo y se convierte en un momento de disfrute a diario.

La gama está compuesta por los modelos:

- **FR 2461 Black Line Single:** Compacta e ideal para hogares pequeños. Con una capacidad de 4 litros y ocho programas preestablecidos para un manejo sencillo.
- **FR 2462 Black Line Single XX:** Con una gran capacidad de 7 litros, ideal para familias o para preparar menús completos.
- **FR 2463 Black Line Dual:** Dos cestas con las que preparar diferentes platos al mismo tiempo con las funciones «Sync Cook» y «Sync Finish» para obtener resultados perfectos.
- **FR 2490 Black Line Flex:** Con la innovadora Max Zone, que puede utilizarse como una gran zona de cocinado de 9 litros o como dos zonas controlables individualmente.
- **FR 2464 S-Fry Pizza & More:** Ideal para pizzas crujientes y otros aperitivos sabrosos con potente calentamiento superior e inferior.
- **FR 2468 S-Fry Duo Stack:** Con dos cestas apiladas controlables por separado y nueve programas automáticos para una cocción flexible.

