



FOTO: RUSSELL HOBBS

PAE de cocina

Pequeños pero indispensables

Hay pocos electrodomésticos más prácticos que los productos de PAE de cocina. Quizá tendamos a infravalorarlos, pero nos acabamos dando cuenta de su importancia precisamente cuando nos faltan. Si empezamos a utilizar uno de estos aparatos, poco a poco se convierten en unos aliados insustituibles. ¿La razón? Aunque a priori no sean indispensables, lo cierto es que son perfectos para hacer sencillas las pequeñas tareas cotidianas de la cocina, permitiéndonos ahorrar tiempo y trabajo.

Aunque el PAE de cocina tal vez no sea la categoría 'estrellas' de la tienda -aunque hay productos con fuerte atractivo para el consumidor, como las cafeteras exprés-, su importancia no es nada desdeñable. Tanto para el usuario como para el establecimiento. Para el usuario, hay poco que explicar. Es indudable que es más sencillo cocinar si disponemos de las herramientas adecuadas. En este sentido, aparatos como batidoras, picadoras, robots de cocina, etc., son de una utilidad fuera de toda duda. Y lo mismo sucede con productos tan cotidianos como una tostadora o un exprimidor. Es cierto que no son indispensables, ya que las tareas que realizamos con ellos casi siempre pueden hacerse de otras maneras, pero es innegable que estos dispositivos nos sirven para aligerar el trabajo, tanto en tiempo como en esfuerzo. De hecho, cuando no los tenemos es cuando más nos damos cuenta de cuánto nos hemos acostumbrado a su uso. ¿Cuántas veces habremos echado de menos una batidora o un tostador cuando llegamos a un apartamento de vacaciones, por ejemplo? Además, la categoría ha evolucionado considerablemente. Ya no son aquellos 'trastos' que estorbaban en la cocina, sino que ahora se apuesta mucho más por el diseño, convirtiéndose en un complemento más. Por eso, el consumidor no sólo busca un aparato que resuelva sus necesidades prácticas, sino que también quiere un producto 'bonito', que no rompa la armonía estética de su cocina y que incluso pueda enseñar orgulloso a las visitas. “Nuestro PAE no hay que esconderlo en un armario sino que se puede mostrar y colocar de forma permanente en la encimera, a la vista, gracias a sus cuidadas y funcionales características. Además, está desarrollado pensando en que las personas puedan disfrutar de su tiempo libre. Por eso, todos llevan un diseño ‘inteligente’, para que sea más rápida y eficiente la cocina”, explica Lorena Valencia, responsable de Marketing de Electrolux Small Appliances para España y Portugal.

Esenciales en el punto de venta

Por todos los motivos citados anteriormente, el PAE de cocina es una categoría de producto muy significativa para la tienda. Son aparatos que el consumidor aprecia y a cuyo uso cuesta muy poco acostumbrarse, por lo que los viejos aparatos se sustituyen inmediatamente cuando se estropean o si van quedándose obsoletos. Además, se trata de una familia de productos que suele estar en continuo crecimiento en el hogar, añadiendo paulatinamente nuevas referencias para ayudarnos en las tareas de la cocina. Es habitual que todos tengamos los 'básicos' en casa -batidora, tostador, cafetera...- y poco a poco nos vayamos haciendo con otros aparatos para tareas específicas. Y esto se traduce en un goteo continuo de ventas para la tienda. “Se trata de una familia importante dentro de la oferta de producto de un punto de venta, ya que son productos con rotación, buen margen y demanda recurrente”, anota Enrique Yeste, Director

de Marketing para España y Portugal de Jarden Consumer.

Además, Susana Sancho, Brand Marketing de Pequeño Electrodomésticos de BSH España, afirma que “tiene una importancia máxima porque estamos viviendo un ‘boom’ en la cocina. Por un lado, está de moda, con el auge de la cocina creativa. Y por otro, existe una tendencia al alza a cocinar en casa, no sólo para festivitos, sino como evento de ocio”. Asimismo, la responsable de Marketing de Electrolux Small Appliances señala que “el PAE se ha convertido en los últimos años en un regalo perfecto. Cafeteras, batidoras, etc., son obsequios asequibles y originales, con multitud de modelos, diseños y colores para elegir. Seguirá siendo importante, puesto que en su gran mayoría se trata de aparatos necesarios y de precio no demasiado elevado, aunque la crisis que afecta a todos los sectores haya frenado su expansión”.

Por su parte, Miguel Arias, National Sales Manager de Jura, considera que “es indudable que el PAE genera un flujo de clientes en las tiendas y que en la compra de dicho producto el precio no es un factor clave, sino la atención y el servicio ofrecidos. Pero el PAE deja márgenes cuantitativos bajos y, por tanto, es un complemento más en la cuenta de explotación de las tiendas, siendo necesaria la venta de productos de valor añadido, como las



FOTO: SOLAC

máquinas de café automáticas, por ejemplo, o grandes electrodomésticos, aunque éstos últimos añaden al mayor margen cuantitativo un extra de costes de instalación y retirada de aparatos viejos”.

En cualquier caso, desde Solac se incide en que “la categoría de cocina es fundamental para el punto de venta, ya que representa el 34% de las ventas de PAE. Con lo cual, es imprescindible ofrecer una

FOTO: JURA



DISPENSADORES DE CERVEZA Y REFRESCOS: OCIO EN EL HOGAR

Aunque este tipo de aparatos es difícil de encajar dentro de alguna subcategoría de PAE de cocina, no podemos olvidarnos de ellos. Los grifos de cerveza y los dispensadores de refrescos tuvieron su momento de mayor auge hace algunos años, pero han sufrido especialmente los efectos de la crisis. Al tratarse de un ‘pequeño lujo’, su venta se ha resentido en los últimos ejercicios, ya que el consumidor ha limitado su gasto a la compra de los equipos indispensables o a la renovación de los aparatos que ya tiene. Por eso, muchos posibles clientes han aplazado la compra de estos dispensadores, ‘aparcando’ su adquisición -aunque no se deseché la idea- para un momento más propicio.

No obstante, es un producto que sigue teniendo su mercado. De hecho, para algunos usuarios constituye precisamente la respuesta ante la crisis, ya que ahora gran parte del gasto en ocio que hacíamos fuera de casa, preferimos hacerlo en nuestro propio hogar. Aunque la renta disponible para el ocio haya disminuido, no queremos dejar de tener vida social. Y estos dispensadores son perfectos para las reuniones y fiestas en nuestro hogar con familiares y amigos. Además, es un electrodoméstico del que podemos ‘presumir’. La principal ventaja de estos dispositivos es que nos permiten disfrutar de nuestra bebidas frías en cualquier momento y prácticamente en cualquier lugar con una toma de corriente. Incluso algunos mantienen la bebida fría varias horas tras su desconexión.

Por un lado, tenemos los grifos de cerveza, disponiendo de varios modelos en el mercado. La principal característica diferenciadora es si éstos admiten o no la incorporación de cartuchos de CO₂ para dar presión al ‘tirar’ la cerveza, requisito necesario para usar los barriles que no incorporan CO₂.

Y en las tiendas también encontramos dispensadores de bebidas que permiten servir todo tipo de refrescos o agua. Otra posibilidad son los aparatos para preparar nuestros propios refrescos y agua con gas, como es el caso de los dispositivos Soda Stream, marca distribuida en España por Scyse. Estos aparatos funcionan a partir de concentrados de sabores y requieren de unos cilindros de gas para incorporar a la bebida. Esto hace que el cliente vuelva periódicamente al establecimiento para reponer dichos elementos, por lo que la tienda puede aprovechar estas visitas para fidelizar al cliente y materializarlas en otras compras posteriores a la adquisición del propio dispensador. “Pocos productos PAE generan esta visita a la tienda, tan necesaria en la situación actual, en la que tanto la fidelización de visita como la frecuencia de la misma es tan importante”, explica Luis Royo, Director de Scyse.

colección adecuada para aprovechar las ventas de esta categoría. Es fundamental ofrecer un surtido variado para que el consumidor pueda elegir el producto que mejor se adapta a sus necesidades. Y es importante ofrecer un surtido que incluya tanto las últimas innovaciones del mercado como los

FOTO: BSH



productos más funcionales y de calidad, que ofrecen prestaciones básicas en un nivel de precio más asequible. La situación económica actual hace que la demanda del mercado esté cada vez más polarizada hacia productos innovadores, funcionales y asequibles”.

Estacionalidad y promoción constante

A pesar de su importancia para el tráfico y buen funcionamiento de la tienda y de lo necesarios que son para el cliente, no podemos perder de vista que se trata de productos cuya venta acusa una significativa estacionalidad. Por eso, los fabricantes apuestan por una estrategia promocional que ayude a mejorar las ventas fuera de esas fechas señaladas. “Las ventas están muy relacionadas con la campaña navideña, por lo que hay una gran concentración de ventas entre los meses de noviembre y enero. El resto del año, las ventas son muy regulares y se trabaja en base a promociones de regalo de accesorios o alguna acción concreta en precio”, afirma el National Sales Manager de Jura. Del mismo modo, la responsable de Electrolux explica que



FOTO: ELECTROLUX

“la estacionalidad en el sector PAE es relevante porque se trata de productos muy adecuados para regalar en momentos clave, como la Navidad o el Día de la Madre. Para combatirla y conseguir ventas continuadas todo el año, realizamos acciones diversas de fidelización de clientes centradas en el punto de venta y en internet. Tanto en la web como en los puntos de venta, los clientes pueden encontrar información sobre promociones de producto. Además, para las personas que disfruten cocinando, destaca la creación de la página web llamada ‘Now you are cooking’, en la que pueden encontrar recetas variadas que se pueden hacer en casa con una batidora”.

Asimismo, Sancho remarca que “los periodos donde priman encuentros familiares, como Navidad, día de la Madre, Semana Santa... son momentos en los que los usuarios acuden más a las tiendas para actualizar y ampliar la gama de productos de preparación de alimentos. La distribución lo sabe y por ello se nutre de un amplio surtido y buena exposición en sus lineales. Es importante destacar que los establecimientos se abastecen de productos de cocina durante todo el año, ya que la compra del PAE de cocina también se realiza por impulso y por necesidad. El cliente final está buscando aparatos innovadores y diferentes para su cocina y también otros aparatos necesarios en el día a día. ¿Quién no tiene una batidora?”. Igualmente, señala que “en la gama de cocina funcionan muy bien las promociones”. En su caso, explica que “un claro ejemplo es la gran influencia que ha tenido el programa ‘Masterchef’ en la categoría, ya que se han hecho más populares algunos de los productos al ver cómo los usaban los concursantes, como es el caso de la batidora de repostería o el procesador de alimentos”. Por otro lado, incide en que «además de los momentos de ventas clave, también se produce



www.mycook.es

taurus
Mycook



Fácil, rápida y
con sabor mediterráneo.

taurusgroup



FOTO: JARDEN

un repunte de ventas en primavera y verano, de cara a equipar segundas viviendas y por el tipo de alimentación de esas épocas del año -cremas, gazpacho..., que requiere de procesadores de alimentos, batidoras, etc.”.

Por su parte, Luis Royo, Director de Scyse, reconoce que todos sus productos de PAE “han tenido tradicionalmente mejores ventas en invierno, influida esta tendencia por la potencia de las ventas de Navidad”. Por eso, insiste en que “cada vez son más importantes las promociones en precio, ‘bundles’. Los clientes son conscientes de las oportunidades que se presentan puntualmente en cuanto a precio o disponibilidad de producto y aprovechan estas promociones incluso en

FOTO: SCYSE



fechas previas a las campañas más tradicionales”. Y el Director de Marketing de Jarden Consumer coincide en que “hay ciertos productos con claro componente estacional”, por lo que indica que “lo ideal es conseguir generar demanda durante todo el año y tratar de acompañar la oferta de producto y el plan promocional a cada momento con el objetivo de no tener dientes de sierra en la gráfica de ‘sell out”’.

Además, desde Solac se explica que la estacionalidad en la campaña navideña de la familia de PAE “está muy influenciada por la venta de cafeteras exprés, que se concentra principalmente en el periodo navideño, al tratarse de un producto de regalo”. Así, se apunta que “la estacionalidad se minimiza con la venta de productos más enfocados a la alimentación sana, como batidoras de vaso, licuadoras y referencias de ‘fun cooking’, que tienen mayor venta durante los meses de primavera y verano”.

De todos modos, algunos actores restan importancia a estos repuntes de venta en momentos concretos, defendiendo el mantenimiento de un adecuado nivel de venta a lo largo de todo el año. “Es un producto con buena venta durante todo el año, pero sí que existen los picos de ventas en épocas de regalo. En cualquier caso, son productos de los considerados ‘imprescindibles’, por lo que su compra va muy ligada a la reposición o necesidad”, se anota desde Taurus. Y Marga Alcoz, Trade Marketing Manager de Russell Hobbs, afirma que “la estacionalidad es relativa. Navidad y

“La estacionalidad en el sector PAE es relevante porque se trata de productos muy adecuados para regalar en momentos clave, como la Navidad o el Día de la Madre...”

verano son pequeños picos, pero las ventas están bastante repartidas a lo largo del año”.

Soluciones para todo

En cualquier caso, sea la estacionalidad un hecho relevante o no, lo cierto es que los minidomésticos de cocina constituyen una categoría de producto que ofrece infinidad de posibilidades al usuario, configurándose como perfectos aliados para multitud de tareas. Y es que el PAE de cocina es todo un mundo, con decenas de aparatos. Pero sobre todo destacan dos categorías de productos: el ‘universo’ de desayuno y la gama de preparación de alimentos, además de los destinados directamente a cocinar ciertos productos o a hacerlo de una manera determinada.

Desayuno. “Los productos de desayuno van muy ligados a la ‘necesidad’, elementos realmente útiles y que hemos adoptado como imprescindibles en la cocina, por lo que son siempre una oportunidad y su funcionalidad y buen funcionamiento son muy importantes”, se afirma desde Taurus. Esta familia está conformada por productos tan habituales como cafeteras -exprés convencional o por cápsulas y de goteo-, tostadores o exprimidores, pero también otros como batidoras de leche, licuadoras, etc., así como los distintos accesorios asociados al consumo del café, tales como molinillos de café, calienta tazas, refrigeradores de leche, espumadores automáticos de leche... (Ver cuadro ‘El universo propio del café’). Hay múltiples novedades pero podemos reseñar algunas como las presentadas por los tostadores con función ‘bagel’, con tostado por un solo lado. En cuanto a las licuadoras, este producto ha desbordado los límites del desayuno. Los nuevos equipos están pensados no sólo para procesar todo tipo de frutas, sino también para licuar verduras, por lo que se están haciendo un hueco entre los artículos destinados a elaboración de una cocina saludable. Entre las mejoras de estos aparatos destaca la inclusión de varias velocidades y el diseño con un tubo de amplio diámetro, pensado especialmente para permitir la introducción de piezas de mayor tamaño. Además, cabe recordar que no es necesario pelarlas para que sean licuadas posteriormente.

Preparación de alimentos. “Dentro de esta gama incluimos robots de cocina, procesadores de alimentos, batidoras de brazo y de vaso, batidoras de repostería, picadoras, cortafiambres...”, explica Alodia Tiestos, Category Manager de Preparación de Alimentos de BSH España. Y también podríamos incluir otros elementos auxiliares como balanzas, envasadores al vacío, amasadoras, jarras purificadoras de agua, etc. Dentro de esta

Los nuevos ultracollection™ sólo tienen una pega: le costará decidirse por uno.

Llega la nueva gama Premium de aspiradores Electrolux: los UltraCollection™. Fáciles de usar, silenciosos y muy maniobrables.

Y además ahora, con una irresistible promoción de lanzamiento: reembolso de 50 * por la compra de cualquiera de ellos.

Si tuviéramos que ponerles alguna pega, sería lo complicado que resulta decidirse por uno u otro. Nada más.



*En Modelos UltraOne (excepto UOrigin), UltraCaptic, UltraOne mini y UltraPower. Bases notariales en www.electrolux.es. Promoción válida hasta 31-12-2013 o máximo de 700 reembolsos.



EL UNIVERSO PROPIO DEL CAFÉ

Aunque las cafeteras y sus accesorios se encuadren dentro del PAE de cocina destinado al desayuno, se puede decir perfectamente que estos aparatos constituyen una categoría propia. No sólo por la variedad de tipos de producto y tecnología, sino también por su volumen de venta, la gran diversidad de modelos en el mercado o los distintos accesorios que podemos encontrar.

Por lo que respecta al tipo de producto, nos encontramos con tres tecnologías diferentes.

De goteo. Es la cafetera eléctrica tradicional, con una jarra que se va llenando de café por goteo. Su principal ventaja, aparte del precio, es que permite realizar una mayor cantidad de café -hasta 12 tazas- de una sola vez, algo muy útil para dejarlo preparado y tomarlo más adelante o si tenemos visita en casa. Estos aparatos han evolucionado mucho, disponiendo de avances como jarras termo, placas calefactoras, apagado automático, temporizador de encendido, sistema antigoteo, etc.

Exprés. Es la opción para aquellos que más aprecian las virtudes de un buen café. Los mejores equipos permiten elaborar un café perfecto, tan bueno o mejor que el de cualquier cafetería, con la cremosidad y espuma de los aparatos profesionales. Para ello, es importante contar con una cafetera de al menos 15 bares de presión. Además, el accesorio vaporizador que incorporan para espumar la leche es ideal para preparar capuccinos. En el mercado encontramos aparatos manuales y automáticos. En los primeros, es el usuario quien regular la cantidad de agua y café a su gusto, mientras que las automáticas lo hacen por sí mismas. Y los equipos más sofisticados nos permiten elegir entre diversas especialidades -espresso, capuccino, ristretto, latte macchiato...-. Por otra parte, cada vez hay más modelos de cafeteras exprés monodosis por cápsulas. En este caso, sólo es preciso introducir la cápsula de nuestra especialidad de café preferida y disfrutar de él con sólo pulsar un botón. Además, son más sencillas de limpiar, puesto que sólo hay que desechar la cápsula tras su uso. Y algunas cafeteras monodosis también permiten elaborar otras bebidas, como té, chocolate, etc. Y las mejoras de las cafeteras son continuas. Por ejemplo, Miguel Arias (Jura) se detiene en la incorporación en los aparatos de gama alta de “pantalla TFT a color con interfaz fácil para el usuario y que permite seleccionar las bebidas fácilmente gracias a sus esquemas fotográficos o menús de fácil comprensión”. Y también resalta los “nuevos mecanismos de molienda cerámicos con regulación electrónica”. Junto a estos avances, destaca la incorporación de paneles táctiles, indicadores LED, regulación de la altura del dispensador para adaptarse a todo tipo de tazas...

Italiana eléctrica. Es la evolución de la tradicional cafetera italiana que poníamos en el fuego. Y su funcionamiento es idéntico, con la salvedad de que ahora el agua hierve al ser calentada mediante energía eléctrica. Dependiendo del tamaño del aparato, podemos hacer entre 2 y 9 tazas de una sola vez. Y entre sus innovaciones sobresale el autoapagado y la función de mantenimiento de la temperatura del café durante algún tiempo después de su preparación.

Múltiples accesorios

Además de las propias cafeteras, en las tiendas de electrodomésticos cada vez encontramos más accesorios vinculados al consumo del café. Por ejemplo, el molinillo de café eléctrico para disfrutar cada vez de café recién molido. Algunas cafeteras lo lleva incorporado, pero si no, este aparato es el complemento idóneo para preservar todo el sabor y el aroma del café y disfrutar de él siempre. Igualmente, los calentadores de tazas las mantienen a un temperatura óptima -en torno a 55 °C- para degustar el café sin que pierda sus propiedades organolépticas. En la misma línea, las enfriadoras de leche se encargan de refrigerarla para que se mantenga en una temperatura en torno a 4 °C, que es la óptima para hacer espuma. Y los espumadores de leche son un complemento perfecto para conseguir esa espuma, especialmente si la cafetera no dispone de vaporizador, permitiendo hacer espuma tanto en caliente como en frío.

categoría, el producto ‘estrella’ es, sin duda, la batidora de brazo. Entre sus novedades, la responsable de Electrolux destaca el desarrollo de aparatos que “garantizan un rendimiento y un resultado profesional sin salir de casa”, gracias a prestaciones como “pie extralargo para poder sur utilizado en recipientes grandes, efecto vórtice y un potente motor de 700 W”. En general, desde Solac se indica que “las principales novedades se centran en optimizar la combinación de potencia, motor de rendimiento profesional y nuevos accesorios. Todo ello encaminado a hacer que el usuario pueda obtener resultados profesionales de forma más

rápida y sencilla”. En esta línea, Tiestos destaca la aparición de productos “con nuevas funciones, adaptadas a las necesidades de hoy en día”, tales como “los aparatos preparados para amasar masa grandes para hacer pan para celíacos, por ejemplo”. O también productos que se amoldan a los nuevos horarios y son más silenciosos, como batidoras de varillas que, pese a contar con motores de 500 W, presentan un nivel sonoro máximo de 65 dB. En batidoras de vaso, junto a la inclusión



FOTO: JARDEN

de motores más silenciosos. Desde Fagor también se reseña el diseño de equipos cuyo diseño de la campana “permite la evacuación de los alimentos de forma más eficiente”. Por su parte, desde Solac se hace hincapié en las nuevas batidoras de vaso que “combinan potencia (1.000 W) con un motor de rendimiento profesional para batir y picar cualquier alimento -o incluso hielo- en el mínimo tiempo posible. Y la principal innovación de estos equipos es la incorporación de un novedoso filtro, que emulsiona el alimento, separando la pulpa de la fruta, añadiendo la función licuadora-exprimidor a la batidora de vaso”. Y también en batidoras de vaso, Valencia se centra en los equipos compactos, ideales para cocinas con espacios reducidos y que, pese a su pequeño tamaño, permiten picar hielo y cuentan con efecto vórtice. En cuanto a las batidoras de repostería, la responsable de Electrolux hace hincapié en las referencias que incorporan “doble motor independiente, uno para varillas y otro para el bol, así como arranque progresivo antisalpicaduras y hasta cinco velocidades”. Pero también hay otras soluciones que, además de las cinco velocidades y arranque antisalpicaduras, disponen de función turbo y picado de hielo. Por lo que respecta a los procesadores de alimentos, los productos han ido evolucionando para hacerse cada vez más versátiles, incorporando varios discos que permiten cotar en rodajas, en tiras o batir.

Para cocinar. En esta subcategoría se engloban esencialmente aquellos minidomésticos con

los que podemos preparar platos específicos (gofres, sándwiches...) o cocinar de una manera determinada (freir, asar...). Entre estos aparatos encontramos tablas y grills de asar, raclettes, sandwicheras, freidoras, paellas y cazuelas eléctricas, vaporeras, pequeños hornos, gofreras, creperas, fondues, hervidores, cuecehuevos, yogurteras, heladeras, máquinas de ‘fun cooking’ (para brownies, cupcakes...), etc. Al ser una categoría tan amplia, las novedades son muchísimas y continuas. Desde Electrodomésticos Jata se destacan las “planchas de asar de terracota, fabricadas artesanalmente en terracota de cocción en alta temperatura, para garantizar una dureza extrema”. O bien las “freidoras con sistema ‘cool zone’ (zona fría) para un aceite más limpio y duradero, ya que el aceite de la parte inferior se mantiene a una temperatura inferior que el de la zona superior, evitando que se quemen restos de alimentos, conservando el aceite limpio mucho más tiempo”. Por lo que respecta a los tablas de asar, hay que detenerse en la creciente tendencia a la combinación de aparatos mixtos, que combinan plancha y grill.

Las ventas se resienten

Como vemos, los productos de PAE de cocina ofrecen todo tipo de utilidades y todos disponemos de varios de estos elementos para ayudarnos tanto



FOTO: SODASTREAM

en tareas cotidianas como en ocasiones especiales. Sin embargo, esta categoría de producto no se escapa de las dificultades que atraviesa el conjunto de la economía y, en particular, el sector de los electrodomésticos. Además, el PAE de

cocina ha sufrido este año más que el conjunto de la categoría de PAE, en la que se incluyen también las referencias de cuidado personal, salud y belleza. “El PAE ha disminuido sus ventas en 2012, siguiendo la estela negativa de 2011. A pesar de ser un tipo de producto más asequible al bolsillo y de haberse

PUEDEN CON TODO

Ref. OFP049X

Ref. OHB125X

Ref. BLSTDG

OSTER te presenta su nueva gama en preparación de alimentos

- ✓ Amasadora Digital Oster OFP049X
Doble motor 500W. Bowl Acero 3,8 L. Motor inteligente que se adapta a cada tipo de masa. Batidora fácilmente desmontable.
- ✓ Batidora de brazo OHB125X
Potente motor 800W. 12 velocidades con modo turbo. Cuchilla de 4 puntas. Totalmente lavable en lavavajillas. Motor silencioso.
- ✓ Batidora de vaso BLSTDG
Motor 450W con tecnología All Metal Drive™. Vaso de vidrio con tratamiento en borosilicato de 1,7 L y formato especial para nevera. Cuchillas ultrarresistentes de acero.



Buscanos en Facebook!!!
facebook.com/OsterEspana

Síguenos en Twitter!!!
@Oster_Es



FOTO: ELECTROLUX

convertido en un regalo perfecto -como por ejemplo las cafeteras, tan de moda en los últimos años-, las ventas se han visto arrastradas por la crisis económica que asola este país. El consumidor parece que se está moviendo en base a sus necesidades reales más que por caprichos y eso, lógicamente, afecta mucho a las ventas”, reconoce la responsable de Marketing de Small Appliances de Electrolux.

Así, desde Solac se especifica que “la familia de cocina ha tenido un comportamiento peor que la media del mercado de PAE. Si el mercado ha caído un 10,8%, cocina lo ha hecho un 12,6%”. Según la compañía, la principal causa ha sido el comportamiento negativo de las cafeteras exprés monodosis.

Sin embargo, las expectativas quizá sean más halagüeñas para este ejercicio. “La gama de cocina está teniendo una buena evolución en el año, ya que es una de las pocas gamas que crece respecto al año pasado”, asegura la Category Manager de

FOTO: RUSSELL HOBBS



FOTO: JATA

BSH España. Además, Tiestos remarca que “no sólo está creciendo la gama, sino que además está aumentando la venta de productos con mejores prestaciones”.

Cocina en casa y saludable

No todos los productos muestran la misma trayectoria de ventas, sino que siempre hay algunos productos que sobresalen del resto. “Destacan positivamente los productos de preparación de alimentos, como por ejemplo las batidoras amasadoras, batidoras de vaso, batidoras de varilla, robots de cocina, procesadores de alimentos y los productos de ‘fun cooking’”. Esto denota una tendencia en los hábitos de los consumidores hacia la cocina en casa, bien como elemento lúdico o como cocina saludable, con ingredientes naturales o a la carta. Para ello, los consumidores demandan productos más especializados, que incorporen funciones y accesorios que les permitan trabajar de forma rápida y

profesional. Y también tienen un comportamiento positivo los productos relacionados con la alimentación saludable, como licuadoras y hervidoras”, se anota desde Solac.

Al hilo de esto, la Category Manager de BSH España afirma que “el usuario de hoy en día pasa cada vez más tiempo en casa e invita a familiares y amigos a disfrutar de una velada alrededor de la mesa. Por eso, se buscan productos versátiles, que permitan cocinar grandes cantidades para este tipo de encuentros, así como pequeñas cantidades para el día a día”. De esta forma, Tiestos considera que “productos como los robots de cocina o los procesadores de alimentos son cada vez más demandados”.

Desde Electrodomésticos Jata se hace hincapié en que “las planchas de asar de terracota han supuesto un gran éxito”. Además, se añade que “al igual que en años anteriores, las freidoras siguen siendo superventas”. Otros productos destacados serían los grills de asar dobles -con placa mixta lisa y rayada- o algunas referencias de ‘fun cooking’ como las fondues de chocolate. Y Taurus remarca el comportamiento de “tostadoras y, especialmente, los procesadores de alimentos”.



Russell Hobbs

At the heart of your home

EASY GAMA DE DESAYUNO



Disfruta esos desayunos perfectos...

Imagina que te levantas cada mañana sabiendo que el café saldrá siempre a la intensidad perfecta. Que estás hirviendo justo la cantidad de agua que necesitas, y no más. Que podréis disfrutar todos juntos de las tostadas calientes a la vez.

Los productos de esta gama están diseñados para ahorrar tiempo y energía y brindarte un apetitoso desayuno sin esfuerzo en la comodidad de tu hogar.

Para obtener más información, contacta con Russell Hobbs
Tel: 932070166 | info.es@eu.spectrumbrands.com | es.russellhobbs.com

