

Especial Hogar Inteligente 2018

**¡Hay que inyectar
inteligencia al hogar!**



Según el estudio de Context la seguridad es una de las razones principales de la implantación de este tipo de soluciones

La implantación del hogar inteligente en España: **lenta** pero **"segura"**

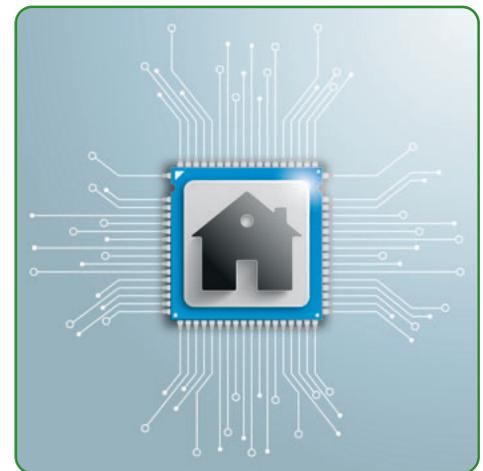


Aunque todavía no ha alcanzado la media europea, España va avanzando en inyectar más inteligencia a los hogares. Según un estudio de la consultora Context, que cumplió el año pasado su tercera edición, España ha incrementado en trece puntos el índice que mide la inteligencia hogareña, pasando de 22 a 35. Un excelente ascenso que, aunque aún deja al país por debajo de la media de EMEA (con un índice del 40), denota que la situación ha mejorado.

 Marilés de Pedro

usuarios españoles. Los que reconocen el término "smart home" han pasado del 34,2 % al 47,6 %. Y se eleva hasta el 70,8 % si la pregunta versa sobre lo qué es. Alemania, de nuevo, encabeza el ranking, con el 66,4 % y el 88,6 %, respectivamente.

El porcentaje de hogares que no posee ningún producto ca-



intención de compra se ha incrementado, por ejemplo, en el caso de las bombillas inteligentes, que pasan del 3,2 % al 10,2 %. En el caso de las televisiones, era del 9,4 %; un 4,4 % en el caso de los termostatos o un 3,6 % en el contador de consumo de energía.

Si se analiza el género, las mujeres apuestan más por la inteligencia en el hogar que los hombres: de los que aseguraron que iban a destinar entre 150 y 250 euros, el 66 % eran mujeres. Lógicamente, el número de *millennials* (25-34 años) que tiene intención de com-

Alemania, que presenta un ratio del 67, encabeza la clasificación. A continuación se sitúan Reino Unido, con un 55, Francia y Suecia, con 51 y Holanda con 42. Italia, con 36, está casi a la par de España.

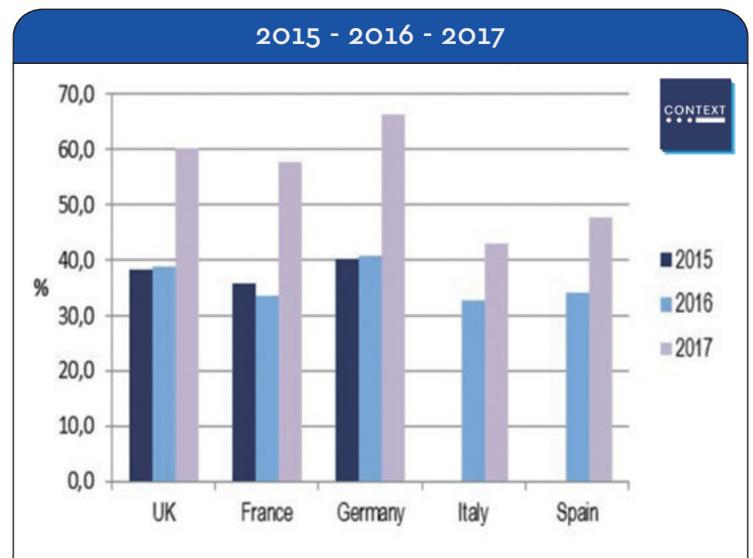
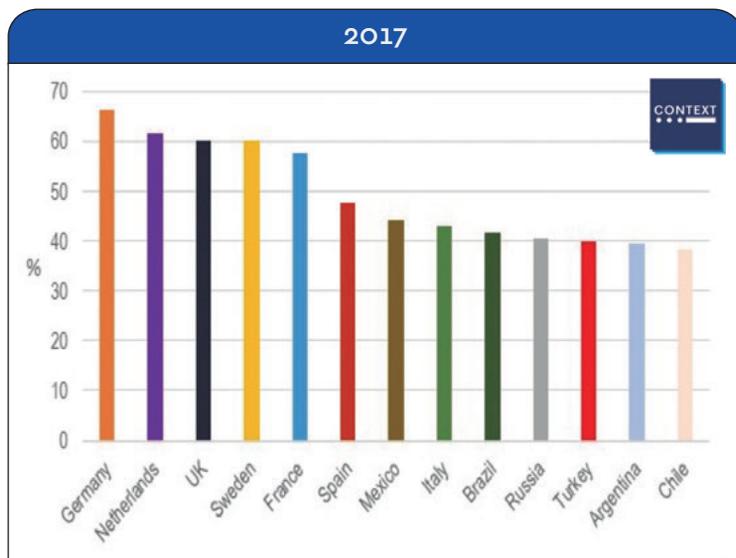
Conocimiento del concepto e implantación

En el último año se ha incrementado el conocimiento sobre el hogar inteligente entre los

usuarios de inyectar inteligencia al hogar sigue siendo alto en España. Ha disminuido ligeramente: en 2016 era del 77,2 % y en 2017 es del 73,4 %. Solo Italia (77 %), Turquía (77,8 %) y Rusia (79 %) presentan una tasa mayor.

Una situación que si se hace caso de las expectativas de venta no tiene muchos visos de mejora: se ha incrementado un 1,1 % los encuestados que pretenden comprar algún dispositivo inteligente para su hogar, pasando de un 8,7 % en 2016 a un 9,8 % en 2017. Eso sí, la

¿Ha oído hablar del término "smart home"?



prar productos inteligentes ha aumentado exponencialmente en el tramo de los 150 a los 250 euros, pasando de un 1,1% a un 7,5%. La otra generación de moda, la Z, que señala a los usuarios entre 18 y 24 años, en la misma franja de inversión ha elevado su intención del 6,3% al 12,5%.

Razones para inyectar inteligencia al hogar

La seguridad se sitúa como el motivo más importante para instalar dispositivos inteligentes en el hogar en todos los países que fueron motivo de la encuesta de Context. El 37% de los encuestados aseguró que les daba tranquilidad y el 27% reconoció que era por hacer del hogar un lugar más seguro. El 25% de los encuestados aseguró que era por el ahorro energético y el 13% de los casos apuntó que les ayudaba a dormir mejor. Otras razones fueron crear una buena atmósfera en el hogar (11%), cuidar mejor de los niños



El precio es otra barrera: el 31,2 % cree que los dispositivos son caros

(9,8%), ahorrar tiempo en las tareas cotidianas (9,8%) o impresionar a la familia y a los amigos (8,9%). En el 6,3% de los casos argumentan que es muy positivo para controlar y acceder de manera remota a todos los dispositivos del hogar.

Barreras en España

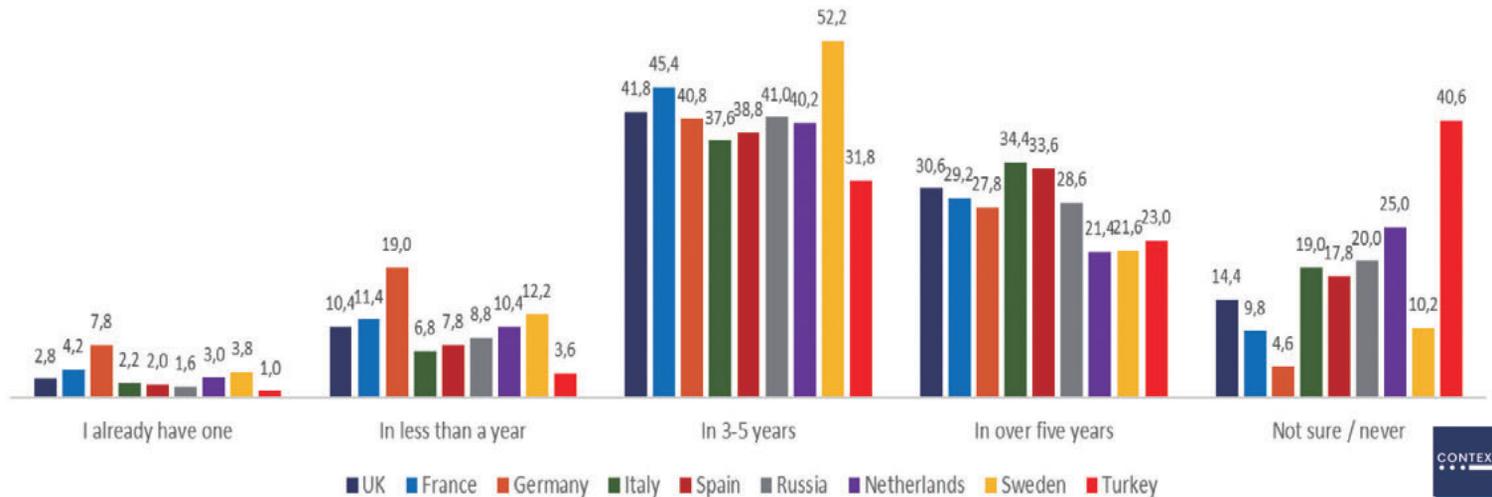
Las principales razones por las que no se adopta este concepto en España es porque los consumidores no tienen un conocimiento suficiente de los productos (un 36,1% de los encuestados). El precio es otra barrera: el 31,2% cree que los dispositivos son caros. El 22,9% asegura no estar interesado en este tipo de productos y el 22,4% no observa beneficios en su uso. Otra barrera es la falta de visibilidad: el 21,9% asegura que nunca ha visto un producto vinculado con el hogar digital en la tienda. También aparece la complejidad: el 18,6% asegura que son difíciles de configurar.

Negocio y canal

En el caso del hogar conectado, se calcula que el mercado mundial ascendió a 14.000 millones de dólares en 2017. En Europa este mercado se cifró en 750 millones de euros y el canal de los grandes mayoristas europeos acapara 82 millones euros.

Especial Hogar Inteligente 2018

¿Cuándo tendrá un "smart home"?



El hogar inteligente es una de las áreas en las que los distribuidores creen que el mayorista les puede ayudar

La previsión apunta a que seguirá creciendo y esto abre nuevas oportunidades de negocio a los actores del canal y a los *resellers* en España. La tendencia es que crezcan los dispositivos que se activan por voz al igual que están creciendo en otros países europeos.

Sin embargo, el modelo del canal está cambiando y hay nuevos competidores de distintos ámbitos (operadores, instaladores, *etailers*, etc.), pero los *resellers* y mayoristas tienen una buena oportunidad y la recomendación de Context fue apostar por este negocio. Según el informe, el hogar inteligente es una de las áreas



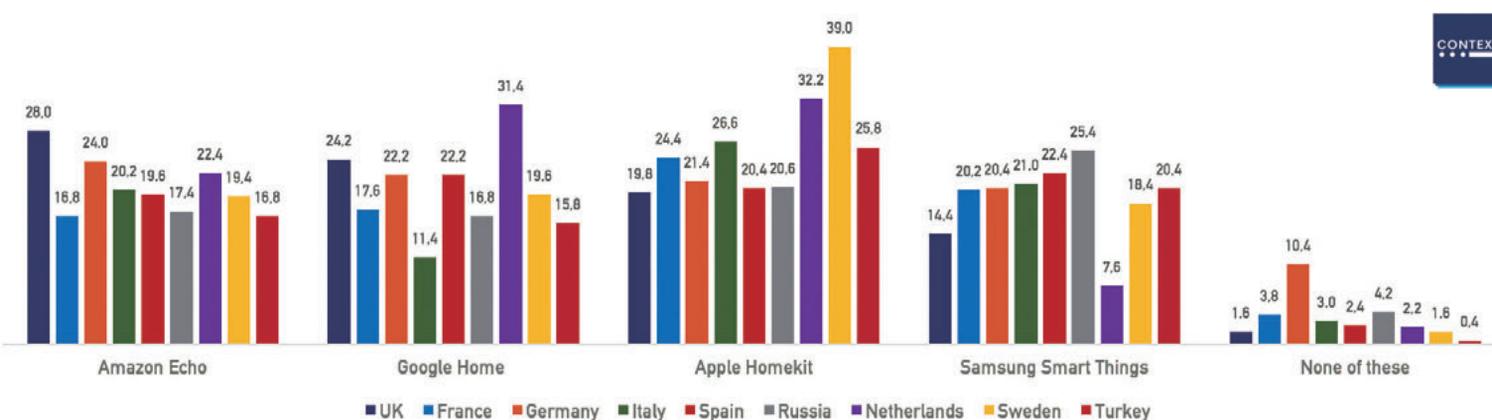
en las que los distribuidores creen que el mayorista les puede ayudar (el 16,5 % de los mismos así lo señaló).

En el caso de España, el 19,6 % de los usuarios compraría el producto en un *retailer online* mientras que el 17,9 % asegura que acudiría a un *retailer global*. El 16,1 % prefiere comprarlo en un *DIY retailer* (tiendas especializadas en el bricolaje). Sólo el 10,7 % de los consumidores acudiría a un *retailer especializado*.

Context

Tel.: 91 441 24 96

Si tuviera que optar por un "hub" de hogar digital, ¿por cuál sería?



El hogar digital, negocio estratégico para TP-Link

“El canal tradicional tiene una oportunidad enorme con el desarrollo del hogar digital”



Álvaro Ausín, responsable de distribución en España de TP-Link

El hogar digital se torna en un negocio estratégico para TP-Link. Aunque su peso, a nivel global, no sea muy alto, en determinadas áreas claves, como pueden ser los *routers* y los *switches*, ya genera entre el 15 y el 20 % del negocio. “Es un mercado que está en crecimiento”, asegura Álvaro Ausín, responsable de distribución en España, que a pesar de las dificultades que marcan su desarrollo en España, defiende la oportunidad, enorme, que supone para el canal de distribución más tradicional. “Es el que puede ofrecer a los usuarios una solución completa, con una gestión unificada”, asegura. Para ello, debe entender cómo funciona un hogar digital y determinar las soluciones que lo integran.

Marilés de Pedro

Conformar una adecuada definición de un hogar digital va mucho más allá de un conjunto de dispositivos. “Resulta complejo definir lo qué es”, reconoce Ausín. “Contar en el entorno doméstico con uno o varios dispositivos que integran esta categoría, no supone que el usuario disfrute de un hogar digital”, argumenta. A su juicio, para lograr tal estado es necesario hablar de un ecosistema. “Debe existir una interconexión entre los diferentes dispositivos, las estancias del hogar y las personas que hacen uso de ellos; lo que permite que las labores diarias se hagan de una manera mucho más sencilla o incluso autónoma”, especifica.

Una definición que el canal tradicional puede aplicar como nadie. En los canales de *retailers* e *etailers* se venden respetables cantidades de dispositivos que integran el hogar digital, pero el ecosistema global se vende en el canal. “No pueden existir mandos diferentes para controlar dispositivos distintos”, alerta. “Se impone una gestión unificada, desde un único punto, con una integración perfecta. Y eso lo proporcionan los distribuidores más tradicionales”. La marca, lógicamente, desarrolla el canal de las figuras del apartado *retail* (*retailers* y *etailers*), y junto a ello, ha incidido en la formación de los distribuidores clásicos. “Desde hace más de un año hemos puesto en marcha un gran número de eventos en este apartado para

que el canal adquiriera los contenidos necesarios para implantar un hogar digital”. La marca ha instalado en muchos puntos de venta diferentes demos para que “el consumidor pueda observar cómo interaccionan entre sí los distintos productos y conozca, de verdad, qué es un hogar digital”.

Ecosistema del hogar digital

En el ecosistema de hogar digital, el *router* se erige como el elemento básico, configurándose como el dispositivo capaz de ejecutar una conexión con un coste menor y un mayor ahorro energético. “Resulta mucho más ventajoso conectar todos los dispositivos a este elemento central que articular conexiones entre todos

ellos", razona. "El cerebro del hogar inteligente es la persona y el router sería el sistema nervioso que nos conduciría a cada uno de los sensores que tenemos en el hogar", concluye. Aunque este ecosistema global aún no es muy frecuente en España, sí hay buenas cifras de venta en dispositivos como los enchufes inteligentes, las cámaras de videovigilancia IP y las bombillas. "Hay que analizar hasta qué punto llegamos al ecosistema", insiste Ausín.

A su juicio, son las cámaras IP los productos que más han crecido en el último año. "Son un elemento diferenciador: tienen un precio ajustado, son muy fáciles de instalar y de administrar, y exhiben unos interesantes niveles de gestión". La necesidad de contar con un hogar seguro parece ser el argumento de venta más evidente para explicar este tirón. Sin embargo, para conseguir un entorno de seguridad completo, es necesario introducir variables como los sensores de movimiento, de humo, de apertura de ventana o de puerta, por ejemplo. "En este tipo de productos el crecimiento es sensiblemente inferior", asegura. Las razones, además del desconocimiento que tienen los usuarios, es la falta de estándares comunes. "Estos dispositivos, que exigen un consumo energético

muy bajo, funcionan, normalmente, con protocolos como Z-Wave o ZigBee; unos protocolos que muy pocos routers soportan". Además de las cámaras IP, los enchufes inteligentes son otro de los productos estrella de la

"De lo contrario será absolutamente incómodo para el usuario; lo que lógicamente frenará su desarrollo".

La última barrera, propia de España, es la insuficiente e inadecuada comunicación a los usuarios para informarles de las ventajas de un ecosistema de hogar digital. "Los dispositivos son muy sencillos de utilizar y de instalar; y no solo en el caso de TP-Link sino en el de todas las marcas", reitera. "Y la mejora que aplican en nuestra calidad de vida

es considerable", continúa. "Sin embargo el mercado no es consciente de ello", analiza. "Hay una enorme distancia entre lo que es la realidad del producto y cómo se percibe por una gran parte del mercado. Se trata de generalizar el conocimiento y que alcance al gran público", remata.

En España, además, uno de los hándicaps que presenta el mercado es que aún no están abiertos dos de los grandes ecosistemas (Google y Amazon). Aquellos países que sí que los tienen habilitados, como es el caso de Reino Unido o Alemania, han experimentado crecimientos del 800 %. "Si en España se abren estos dos ecosistemas, el crecimiento puede ser altísimo", vaticina. 

TP-Link
Tel.: 91 200 07 27

"Contar en el entorno doméstico con uno o varios dispositivos que integran esta categoría, no supone que el usuario disfrute de un hogar digital"

oferta de la marca, donde aparecen también productos más novedosos como las bombillas y las soluciones Mesh.

Barreras al desarrollo

A pesar de las oportunidades que ofrece, el desarrollo del hogar digital plantea algunas barreras en España. Ausín apela a los estándares, dificultad común a cualquier zona donde aplique el hogar. "Para el desarrollo de un mercado es fundamental que el usuario pueda elegir entre diferentes marcas; y para ello es obligatorio regularse por un estándar común", reconoce.

La segunda barrera apela a la necesaria gestión unificada de todos los dispositivos a través de un único mando.



Acceda al vídeo desde el siguiente enlace:

<https://newsbook.es/videos/el-canal-tradicional-tiene-una-oportunidad-enorme-con-el-desarrollo-del-hogar-digital-2018052966830.htm>



Mayoristas autorizados:

Aryon

ASEUROPA

DESYMAN
Development Systems Management

DIQDE

DMI
Computer

GTI
Software & Networking

Infortisa

INGRAM
MICRO

Landatel
Networking Solutions

TechData



TP-Link

Sistema Wi-Fi MESH doméstico DECO M5

Deco M5 es una solución de conectividad de red que ofrece cobertura inalámbrica y una seguridad total a través de TP-Link HomeCare, lo que le convierte en el sistema Wi-Fi doméstico más seguro del mercado hoy en día. Deco M5 da respuesta a la nueva realidad del hogar multi-dispositivo y multi-usuario, al proporcionar una señal de red estable AC1300 en todos los puntos de la casa, optimizando automáticamente la conexión Wi-Fi para cada dispositivo. Pero no sólo eso además ofrece funciones de control parental, que permite fijar horarios de uso por dispositivos y perfiles de usuario así como bloquear el acceso a determinados contenidos que se consideran no apropiados para los menores. También incluye funciones robustas de protección frente a virus y malware en todos los dispositivos conectados y de Calidad de Servicio (QoS), que asegura el flujo ágil de datos en la red, asignando prioridad de tráfico a los dispositivos que más lo necesiten.



TP-Link

Enchufe Inteligente HS110

TP-Link HS110 es un enchufe inteligente inalámbrico (Smart Plug), compatible con cualquier sistema eléctrico monofásico de 230V y con toma de corriente integrado, que permite controlar a distancia, desde un dispositivo móvil, iOS o Android, a través de la app Kasa, cualquier aparato electrónico de casa enchufado al mismo... Hablamos del sistema de calefacción o las luces, pudiendo por ejemplo programar su encendido de vuelta a casa o su apagado, en caso de olvido, cuando ya no estamos allí, además de poder controlar el gasto de electricidad, lo cual siempre viene bien. Para presupuestos más ajustados, la marca ofrece el enchufe inteligente HS100, que permite al usuario enchufar cualquier dispositivo o electrodoméstico al que puede acceder y controlar de forma remota a través de la app Kasa.



TP-Link

Bombilla inteligente LB130

La SmartBulb LB130 permite regular, en remoto desde un dispositivo móvil, iOS o Android, conectándola a tu red Wi-Fi a través de la app Kasa, el color y la intensidad de la estancia, pasando de un blanco cálido a un blanco frío, e incluso utilizar el Modo Circadiano, que posibilita imitar los patrones de la luz natural. Nunca ha sido tan fácil recrear la luz de ambiente deseada configurando incluso horarios y escenarios y además, ahorrar energía: hasta un 80% sin pérdida de brillo o calidad en comparación con una bombilla incandescente de 60 W. Otros modelos de la marca son las bombillas inteligentes LB100 y LB110, que permiten regular la intensidad de la luz LED para satisfacer las necesidades del usuario y la LB130, que permite cambiar el color de la luz a cualquier posibilidad del espectro.



TP-Link

Cámara cloud NC450

NC450 es un dispositivo pensado para satisfacer las necesidades de seguridad dentro del hogar al permitir al usuario estar en contacto en todo momento con lo que más le preocupa. Lo más característico de la NC450 es que permite al usuario dirigir la cámara a casi cualquier posición que quiera, ya que permite girar hasta 360 grados en horizontal y 150 grados en vertical. Además, incorpora unas lentes y un sensor scan CMOs progresivo de 1/4", capaces de capturar vídeo en alta definición en 720 p e imágenes cristalinas. La cámara NC450 puede enviar automáticamente notificaciones por email cuando detecta sonido o movimiento de forma que el usuario está informado de lo que está ocurriendo en el mismo momento en que se está produciendo. Asimismo, gracias a la app tpCamera, el usuario puede tener el control de su cámara Wi-Fi en cualquier momento y en cualquier lugar en el que tenga acceso a Internet.



Para más información:
www.tp-link.com/es/

España, retrasada en este apartado respecto a Europa

"Todavía queda mucho camino por recorrer en el desarrollo del hogar digital"

Contar con una buena infraestructura *wifi* es una de las variables obligatorias para conseguir que la implantación del hogar digital sea una realidad. España cuenta con una buena cobertura inalámbrica y una excelente red de fibra pero el equipamiento tecnológico aún no ha alcanzado la excelencia. En los últimos años ha crecido la oferta de manera considerable, lo que exige, aun más, una red *wifi* más potente en el hogar. María Simón, responsable de la unidad de *retail* en Netgear Iberia, asegura que aunque en los últimos años se ha avanzado en este terreno, "todavía queda mucho camino por recorrer".

Marilés de Pedro

Maria Simón sitúa el *router* como el centro del hogar digital. Sin embargo, las soluciones que han poblado el hogar digital van más allá de las puramente tecnológicas, con un enorme desarrollo de la oferta domótica. "Cada vez hay un mayor número de dispositivos que se conectan al *router*. Por tanto, es fundamental contar con una solución potente para que el resto de los dispositivos desarrolle al máximo sus capacidades", evangeliza. "No contar con un dispositivo adecuado provoca que la experiencia del usuario no sea satisfactoria; lo que resulta una barrera para seguir digitalizando el hogar".

La responsable asegura que la infraestructura de comunicaciones en España es buena (inalámbrica, Internet móvil y fibra); lo que no es tan

positivo es el panorama de *routers* que actúan de catalizadores. En una gran parte de los casos, los usuarios mantienen en sus hogares el *router* que les suministra la operadora que en la mayoría de los casos "no es lo suficientemente potente", recuerda. "No tiene sentido que al ho-

"Tenemos un enorme recorrido por delante, con una enorme oportunidad para seguir creciendo"

gar llegue 1 Gigabit de velocidad pero el *router* no esté preparado para proporcionarla", razona. Una situación que observa, sin embargo, como una oportunidad. "Debemos seguir insistiendo



María Simón,
responsable de la unidad de *retail* en Netgear Iberia

para que los usuarios domésticos entiendan la necesidad de sustituir ese dispositivo por uno más potente y con más prestaciones. Resulta fundamental si se realiza *streaming* o si se cuenta con soluciones de domótica para el control del hogar".

Hogar digital en Netgear

La oferta de Netgear se extiende, amplia, por el terreno de los dispositivos de redes (*routers*, *modems*, repetidores, *powerline* o adaptadores, entre otros) y también alcanza los sistemas de almacenamiento NAS. "Hace unos años era impensable que estos productos de almacenamiento, con un perfil más profesional, gozaran

Especial Hogar Inteligente 2018



NETGEAR

ORBI RBK20

Sistema WiFi de Red Mesh con tecnología AC2200, tribanda. Este sistema WiFi doméstico cubre hasta 250 metros cuadrados gracias a la tecnología WiFi de alta velocidad de 2.2Gbps. Incluye un router WiFi (RBR20) y un satélite (RBS20). La tecnología tribanda maximiza las velocidades de Internet disponibles para que puedas disfrutar de un streaming de vídeos 4K HD y juegos desde cualquier parte de la casa. Controles parentales inteligentes de Circle con Disney. Configuración en cuestión de minutos con la aplicación Orbi o un navegador web.



NETGEAR

ORBI RBK23

Sistema WiFi de Red Mesh con tecnología AC2200, tribanda. Este sistema WiFi doméstico cubre hasta 375 metros cuadrados ampliables con una conexión inalámbrica de alto rendimiento. Incluye un router WiFi (RBR20) y dos satélites (RBS20). Controles parentales inteligentes de Circle con Disney. Configuración en cuestión de minutos con la aplicación Orbi o un navegador web.



ORBI RBK50

Sistema WiFi de Red Mesh con tecnología AC3000, tribanda. Este sistema proporciona a hogares de hasta 350 metros cuadrados una fuerte señal WiFi, sin necesidad de añadir otro router. Se crea una conexión inalámbrica a Internet utilizando la tribanda y consigue velocidades óptimas, no importa cuántos dispositivos se conecten. Incluye un router (RBR50) y un satélite (RBS50). Controles parentales inteligentes de Circle con Disney. Configuración en cuestión de minutos con la aplicación Orbi o un navegador web.

NETGEAR



NETGEAR

EX7500

Extensor de rango WiFi tri-banda Nighthawk X4S AC2200. Con tecnología FastLane3™ patentada amplía la cobertura

WiFi de tu casa al maximizar el ancho de banda disponible. El Nighthawk X4S mantiene el mismo nombre y contraseña de la conexión WiFi, de modo que puedas disfrutar de una conexión perfecta y extremadamente sencilla. Disfruta de los beneficios de conectar el extensor de rango a dispositivos WiFi en la banda dedicada de 5 GHz sin reducir el ancho de banda del extensor.



NETGEAR

EX8000

Extensor de rango WiFi tri-banda Nighthawk X6S AC3000. Con tecnología FastLane3™ patentada optimiza tu red inalámbrica con velocidades de hasta 3 Gbps. El EX8000 es el extensor más avanzado, con una banda dedicada de 5 GHz a una velocidad de hasta 1,7 Gbps para aumentar las velocidades de Internet de tus dispositivos. Funciona con cualquier router WiFi. El EX8000 es una gran opción si necesitas puertos Ethernet para conectar más dispositivos de red por cable y opción de almacenamiento USB.

El EX8000 es el extensor más avanzado, con una banda dedicada de 5 GHz a una velocidad de hasta 1,7 Gbps para aumentar las velocidades de Internet de tus dispositivos. Funciona con cualquier router WiFi. El EX8000 es una gran opción si necesitas puertos Ethernet para conectar más dispositivos de red por cable y opción de almacenamiento USB.

NETGEAR®

Para más información:

www.netgear.es

de cierta implantación en los hogares pero ahora es una realidad", asegura. Y no solo los NAS, María Simón reconoce que algunos hogares españoles cuentan con opciones con un nivel técnico más elevado como es una red Gigabit, dispositivos inalámbricos con estándares 802.11ac o, incluso, el 802.11ad.

En el caso de la marca, el desarrollo del mercado del hogar digital se conforma como un pilar estratégico. "Vamos a seguir impulsando la digitalización del hogar". Simón reconoce que aunque los productos que parecen tener más tirón son los repetidores; poco a poco el usuario es más consciente de lo importante que es contar con un dispositivo "central" adecuado. La marca cuenta con conmutadores especialmente pensados para los entusiastas de los juegos, un mercado con un excelente crecimiento en España y que puede actuar de impulsor de este apartado doméstico. "En un juego, 10 milisegundos pueden marcar la diferencia", asegura. Netgear cuenta con una gama, Nighthawk, creada específicamente

para este apartado con un producto estrella: el XR500 Nighthawk Pro Gaming, que permite al usuario controlar y decidir el ámbito en el que

es una de las compañías con el cumplimiento de los estándares más avanzados.

Si se observa el desarrollo de España en relación con los países de su entorno, la responsable certifica que nuestro país anda más retrasado. "Estamos muy lejos de la implantación de hogar digital que tienen países de nuestro entorno como es el caso de Alemania, Inglaterra o Francia", asegura. Según la consultora Context, España

representa, por ejemplo, solo el 1 % de las ventas totales de cámaras de videovigilancia de toda Europa. Un porcentaje, ciertamente negativo, al que se une el hecho de que en los dos últimos trimestres auditados (último de 2017 y el que inauguró 2018), en España se ha observado un decrecimiento de este tipo de productos, que se configuran como una de las puntas de lanza de este apartado doméstico. Una situación de la que es posible extraer una lectura positiva. "Tenemos un enorme recorrido por delante, con una enorme oportunidad para seguir creciendo". Simón recuerda que es fundamental seguir insistiendo para que el usuario entienda que debe mejorar su infraestructura de wifi para que su experiencia sea positiva en el hogar. 



"Debemos seguir insistiendo para que los usuarios domésticos entiendan la necesidad de un router potente y con más prestaciones en sus hogares"

quiere jugar, el tráfico que entra en casa, etc. "Este apartado puede convertirse en uno de los motores para el desarrollo del hogar digital sobre todo para avanzar en los conocimientos que el usuario tiene en el tema de las redes".

Acortar la brecha con Europa

El desarrollo de estándares, que permitan el entendimiento entre los distintos elementos que configuran un hogar digital, es otro punto clave para permitir su desarrollo. "Hay un entendimiento obligado", recuerda. "Todo se controla a través de estándares y las marcas deben certificar sus productos de acuerdo a ellos", insiste. Un terreno en el que asegura que Netgear



Netgear
Tel.: 93 344 32 04

Acceda al vídeo desde el siguiente enlace:

<https://newsbook.es/videos/todavia-queda-mucho-camino-por-recorrer-en-el-desarrollo-del-hogar-digital-2018052966834.htm>



El mayorista está configurando su oferta en este atractivo mercado

El hogar inteligente: una "startup" con mucha proyección en Esprinet



Priscilla Perego,
mobile phone & smart home business unit manager de Esprinet

Es una de las unidades más jóvenes dentro de la potente estructura de Esprinet. El hogar inteligente, del que tanto se ha oído hablar en los últimos años, ya cuenta con su hueco, específico, en el mayorista. "Es una división nueva, una *startup*", la define Priscilla Perego, *mobile phone & smart home business unit manager*. El mayorista se encuentra en pleno proceso de determinar la oferta de productos y marcas que den forma a este apartado que la responsable espera que cuenta con un gran desarrollo. "Muchos de nuestros clientes ya lo observan como un área independiente, a la que dotan de productos específicos, con personas especializadas en su venta".

Marilés de Pedro

A pesar de que todavía no cuenta con suficiente popularización entre los consumidores, Perego confía en el desarrollo del hogar digital. "Irá creciendo", asegura. "En España casi el 80% de las viviendas tiene acceso a Internet. Esto nos lleva a estimar que a lo largo de 2019 y, sobre todo de 2020, existirán más de 30.000 millones de dispositivos conectados", prosigue. "Todo está conectado y el hogar, sin lugar a dudas, debe potenciar su conexión e integrarse en los entornos conectados".

¿Qué falla?

Llevamos mucho tiempo oyendo hablar del concepto de hogar inteligente en España; sin embargo su desarrollo no va al ritmo que se esperaba. Como explica Perego, mientras que en otros países europeos, como es el caso, por ejemplo, de Inglaterra o Alemania, es mucho más habitual la utilización de este tipo de productos, en España más del 90 % de los consu-

midores ha oído hablar de estas soluciones, que observan atractivas, "pero, luego, este interés se traslada solo en compras en un 9 o 10 % de los casos", analiza.

Buscando las razones de esta escasa comercialización, la responsable apela a que, sin ser cierto, algunos consumidores creen que son productos que exigen una instalación compleja. "Y no es cierto: son productos que se instalan

fácilmente, sin ser necesarios grandes conocimientos técnicos".

La escasa información es otra barrera. "Los usuarios no observan las ventajas

"Los usuarios no observan las ventajas que estos productos supondrían en la mejora de su vida"



que estos productos supondrían en la mejora de su vida", asegura. Es el caso, por ejemplo, de los ahorros energéticos que se podrían lograr con la implantación de diferentes sensores (luz o calefacción) en el hogar o del aumento de la seguridad con la instalación de sencillas cámaras de videovigilancia y alarmas. "Si ya son una realidad en España el uso de los *wearables* o la enorme expansión de los teléfonos inteligentes, por qué no también este tipo de productos que inciden en esta conexión".

Dando forma a la oferta

No es tarea fácil, por la diversidad de fabricantes y de productos, configurar una oferta potente y convenientemente armónica en este apartado. A ello se está aplicando Esprinet. Perego explica que van a cubrir tres áreas: los tradicionales fabricantes de informática y redes, que cuentan, en su oferta global, con productos específicos para el hogar inteligente; marcas que han accedido al mercado a través de esta tipología de productos; y productos rela-

cionados con la gama blanca, en el que las marcas tradicionales de este apartado también están desarrollando productos concretos para surtir de inteligencia al hogar.

Echando un vistazo al mercado, Perego señala que son las bombillas conectadas y los dispositivos que permiten una gestión más eficiente de la calefacción o del aire acondicionado de manera remota, los que cuentan con una mayor popularización en España. "También cuentan con buenas ventas todo lo que tiene que ver con las soluciones de videovigilancia y la seguridad", completa.

Los canales

La comercialización de los productos relacionados con el hogar digital alcanza a distintos canales: desde el distribuidor tradicional o las cadenas de tiendas, hasta los grandes *retailers* o los pujantes *etailers*. Perego señala que, por cercanía al usuario, quizás sea el canal *online* el que cuenta con

una mayor penetración.

Los *retailers*, a su juicio, están ganando peso. "Están habilitando, dentro de sus establecimientos, espacios específicos, multimarca, al hogar inteligente; lo que está contribuyendo a acercar este tipo de productos a los consumidores", explica. Por último, otra vía de comercialización es el canal "*bricor*" que por su cercanía al hogar también tiene tirón en la venta de este tipo de soluciones.

La promoción es uno de los factores claves para mejorar la popularización de este tipo de soluciones. A pesar de los avances, la responsable reconoce que aún no disfrutan de suficiente promoción. "Se presenta el producto con un valor tecnológico, pero aún no se ha sabido transmitir su utilidad y las ventajas que puede aportar".

En el caso concreto de Esprinet, su plataforma web, B2B, es clave en la realización de iniciativas dirigidas a la promoción del hogar digital. La web cuenta con una zona dedicada a la domótica, con soluciones concretas que surten a este apartado.

El mayorista lleva a cabo una actividad diaria de información, con diferentes *newsletters* que inciden, sobre todo, en las ventajas que aporta al usuario habitar en una casa inteligente y distintos *webinars*, impartidos por los fabricantes y dirigidos a sus clientes. 

Esprinet

Tel.: 902 201 146

Acceda al vídeo desde el siguiente enlace:

<https://newsbook.es/canal/el-hogar-inteligente-una-startup-con-mucha-proyeccion-en-esprinet-2018052966839.htm>



Marcas distribuidas por Esprinet en el mercado del hogar inteligente

CANDY

D-Link
Building Networks for People

elgato

NETGEAR®

wattio



CANDY

Bianca

Una lavadora inteligente que es muy fácil de utilizar. Gracias al mando Soft Touch el usuario puede gestionar, con una sola

mano, los programas y las opciones más útiles. Gracias a la interfaz Smart Ring, el usuario puede combinar los 8 ciclos más utilizados semanalmente con las 4 opciones más prácticas. Gracias a Zoom, es capaz de lavar todo tipo de tejidos, con todos los programas y en menos de 1 hora.

A través de la app simply-Fi, entre otras funciones, es posible controlar la lavadora hablando con ella de manera natural y darle órdenes o pedirle consejos.

D-LINK

Regleta inteligente mydlink Wi-Fi

Controle sus electrodomésticos favoritos de forma remota con la regleta inteligente mydlink Wi-Fi.

Conecte hasta cuatro dispositivos por medio de Wi-Fi desde su teléfono o tableta a través de la aplicación mydlink™ gratuita. Encienda o apague sus dispositivos y automatice cualquier aparato para que funcione de manera conveniente en su horario. Compatible con Google Assistant, Amazon Alexa e IFTTT. Cree rutinas y recetas de un toque para automatizar su hogar inteligente. Ya no son necesarios los enchúfes incómodos.



Elgato Eve Degree

ELGATO

Eve Degree, fabricado con aluminio anodizado, es un monitor que registra la temperatura, la humedad y la presión atmosférica de interiores y exteriores.

Ofrece valores precisos de medición e historial que se pueden consultar desde el iPhone y iPad.

Gracias a la tecnología HomeKit de Apple, ofrece facilidad de uso, seguridad avanzada e integración total con Siri.

Eve Degree funciona con una pila reemplazable de larga duración. Es totalmente inalámbrico y de bajo consumo gracias a Bluetooth Low Energy.



NETGEAR

Arlo Pro 2

Se trata de un sistema de cámaras de seguridad HD 1080p con sirena y sin cables. Cuenta con 7 días de grabación en la

nube gratuitos e integra almacenamiento de copia de seguridad local.

Es recargable y es resistente si se encuentra a la intemperie.

Exhibe audio bidireccional y visión nocturna.

Compatibilidad con Amazon Alexa.

WATTIO

Wattio Smart Security Pack

Este dispositivo permite controlar lo que pasa en el hogar mientras el usuario está fuera.

Incluye un *gate* (centralita domótica de pantalla táctil), un *motion* (sensor de movimiento y temperatura), un *door* (sensor de apertura de puertas y ventanas) y un *siren* (sirena inteligente que se podrá gestionar desde el móvil).

Gracias a la aplicación móvil, compatible para Android e iOS, el usuario recibe una alerta en cuanto un sensor detecta algo. Y permite activar o desactivar sensores individuales para que el usuario se mantenga siempre protegido.





EZVIZ

EZVIZ C6T Cámara 1080p 360°

EZVIZ C6T es una cámara IP Wifi perfecta para controlar tu hogar, tienda u oficina prácticamente desde cualquier ángulo. Conéctate sin obstáculos mediante su aplicación móvil estés donde estés. Esta increíble cámara panorámica con calidad HD cuenta con detección del movimiento, protección por contraseña, filtro infrarrojo y acepta tarjetas micro SD.



EZVIZ

EZVIZ Mini Plus Cámara Mini 1080p

Con la cámara de seguridad EZVIZ Mini Plus no te perderás ni un instante gracias al video en directo las 24h del día, el amplio ángulo de visión de 135° diagonal /116° horizontal y su grabación con resolución 1080p HD. Habla y escucha utilizando el altavoz y el micrófono integrados, y recibe alertas al instante cuando la cámara detecte movimiento.



EZVIZ Mini Pano Cámara Mini 1080p 360°

Captura cada detalle con esta cámara ojo de pez, en cualquier ángulo, día y noche. EZVIZ Mini Pano proporciona una vista panorámica de 360° y múltiples opciones de visualización: panorámica de ojo de pez, vista ampliada, pantalla dividida y pantalla dividida en 4 partes. Adaptable a cualquier escenario, con su sensor de tres megapíxeles disfrutarás de vídeo de alta definición. Incluso en total oscuridad podrás ver claramente lo que está ocurriendo gracias a la visión nocturna de hasta 7,5 metros.

EZVIZ



EZVIZ

EZVIZ Vault Plus NVR 8 Canales H264 2TB

EZVIZ Vault Plus es un grabador de vídeo en red inalámbrico que admite hasta ocho cámaras con cable o inalámbricas. Compatible con discos duros de hasta 6 TB, Vault Plus tiene un alcance inalámbrico de hasta 100 metros y es capaz de atravesar hasta tres paredes. Además, dispone de Wifi de doble banda, lo que te garantiza una conexión fuerte y estable para tus cámaras y dispositivos externos.

EZVIZ

EZVIZ Husky Air 2.8mm Cámara Bullet 1080p 108°

Vigila el exterior de tu oficina, negocio, hogar o parking con la cámara Wifi EZVIZ Husky Air, diseñada para proporcionar el control y seguridad que necesitas. Provista de luz integrada estroboscópica y sonido de alarma para disuadir a los intrusos, este dispositivo cuenta con audio bidireccional y dos antenas para mejorar la calidad de señal WiFi. Con la aplicación en su móvil y desde la palma de su mano podrás tener acceso y control de lo que sucede día o noche.





ezviz

NUEVA MARCA EN **Infortisa**



®

Conectando vidas en tu hogar digital

Infórmate en www.infortisa.com