

NACEXmagazine 25

Nacex | Número 25 | Enero 2014



Descárgate
NACEXmagazine

Reportaje
Inventarse el trabajo

02

Cliente Nacex
MARYPAZ entrevista a Jose Carlos García,
director de Marketing y Comunicación

04

Agencia Nacex
2861 - Madrid

06

Vida y Ocio
"La Gordá te da de comer"
Controla la tele desde tu iPhone
Digitopuntura

10



Foto: 021Studio

S Inventarse el trabajo

Internet sigue siendo un motor potente para la maltrecha economía de países como el nuestro. Así, numerosos estudios recientes confirman que han aumentado considerablemente las compras de productos y servicios realizadas a través de dispositivos móviles y, también el número de personas que compran al menos una vez al mes en Internet, en los últimos dos años.

Si, además, se tiene en cuenta que la tasa actual de desempleo es del 25%, llegando al 50% en el caso de los jóvenes, vemos que se ha dado como resultado un espectacular aumento de personas que deciden emprender su propio proyecto profesional. Incluso, se está dando un nuevo fenómeno en que hay emprendedores que, literalmente, se han inventado su propio trabajo, realizando alguna actividad que cubra necesidades insatisfechas o no identificadas como tales hasta la fecha, muchas veces inspiradas en un hobby, que le sirva de sustento.

A la espera de los datos de 2013, del estudio 'Radar Empresarial' de Axesor que se realizó a finales de 2012, se desprendía que España tiene un ratio de 14,05 emprendedores por cada 10.000

habitantes. Según este estudio, Madrid es la provincia con un mayor número, ya que cuenta con una media de 21,3 emprendedores por cada 10.000 habitantes. A continuación está Málaga, con 19,6 emprendedores, y Barcelona, con un ratio de emprendimiento de 17,8. A la cola, se encuentran Teruel y Jaén que registran un promedio de seis emprendedores cada una. Además, el estudio contemplaba que la media de capital emprendedor en todo el país llegaba a la cifra de 132,7 euros por cada ciudadano. Madrid encabezaba también en este aspecto el ranking con 515 euros de capital emprendedor por habitante. Le seguían Almería, con 120,28 euros y Guipúzcoa con 116,20 euros. Al final se encontraban Guadalajara y Ávila, con menos de 10 euros de media.

En total, el estudio resumía que la actividad emprendedora había au-

mentado un 1,75% entre enero y septiembre de 2012 respecto al mismo periodo de 2011.

Si se estudia el fenómeno del emprendimiento reciente en nuestro país por sexos, se pueden sacar matices muy interesantes. Según el informe elaborado por el GEM -Global Entrepreneurship Monitor- un referente en la investigación del fenómeno emprendedor en todo el mundo, el porcentaje de hombres emprendedores, sobre el total de la población adulta, fue de 7,05% en 2011, un 30,5% más que en el periodo anterior. Entre el conjunto de las mujeres, un 4,5% de ellas se decidieron a emprender, representando un 42,77% más que en el 2010.

El hecho más remarcable es que en España las mujeres emprenden más negocios propios que las mujeres alemanas, las japonesas y las francesas, aunque menos que las estadounidenses, las británicas,

Esta inercia potenciadora de negocio, impulsa a su vez nuevos negocios, hasta ahora no inventados

El comercio electrónico en España continúa en fase de crecimiento, representando una cifra de negocio que sobrepasa los 12 millones de euros, y con perspectiva de seguir aumentando durante este 2014 en un 25%, hasta los 15 millones de euros. Estos datos están resultando un empujón para muchos con el coraje suficiente para emprender su propia aventura: la de inventarse su propio trabajo.



Se está dando un nuevo fenómeno en que hay emprendedores que, literalmente, se han inventado su propio trabajo, realizando alguna actividad que cubra necesidades insatisfechas o no identificadas como tales hasta la fecha

las brasileñas y las nigerianas; las últimas curiosamente encabezan el ranking mundial. Esta fuente indica, también, que las mujeres españolas se han ido equiparando a los hombres en las últimas décadas en la intención de montar una empresa. Según Womenalia, una red social profesional para mujeres y emprendedoras, en 2012 había ya un 23% más de mujeres emprendedoras en España.

Esta inercia potenciadora de negocio, impulsa a su vez que nuevos negocios, hasta ahora no inventados, vean la luz a partir de la idea de facilitar el día a día de estos emprendedores y emprendedoras en la búsqueda de maximizar, en la mayoría de los casos, los escasos recursos disponibles para el funcionamiento de la idea de negocio. Algunos ejemplos que han experimentado un gran auge son: tiendas de cupcakes y pastelería artesanal, o talleres de productos artesanales y exclusivos, productos de proximidad, o servicios denominados *taylor-made*, es decir, a medida del consumidor. Así han nacido conceptos como el *coworking*.

Según *Networkia*, una de las empresas que se dedican a esta actividad, se trata de una nueva tendencia que consiste en *compartir el espacio de trabajo con otros*

profesionales aunque no pertenezcan a la misma empresa ni realicen tareas complementarias. Es la mejor manera de compartir gastos y establecer sinergias con otras PYMES pudiendo llegar a favorecer positivamente los resultados del negocio.

Otro ejemplo de emprendedor en este área, Jerom Tomás, de 021Studio, destaca que *ser coworker en 021 significa contar con un espacio pensado para facilitar el desarrollo de los proyectos, atender clientes en condiciones favorables, desconectar en el momento necesario y contar con una red de diversos talentos que aportarán valor y enriquecerán el trabajo del emprendedor.*

La tendencia emprendedora en España parece imparable, incluso las leyes parecen estar teniendo la voluntad de favorecerla, con la publicación en el BOE, el pasado 28 de septiembre de 2013, de la llamada Ley de Emprendedores, un conjunto de medidas destinadas, a priori, a promover y facilitar la creación de empresas, a través de nuevas modalidades de sociedades, incentivos fiscales, bonificaciones de cuotas de la Seguridad Social y reducciones de trámites administrativos, etc...



El Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) nació en el año 1997 como una iniciativa de la London Business School y del Babson College para crear una red internacional de investigación en el entorno de la Creación de Empresas. España, a través del Instituto de Empresa, se incorporó al Proyecto GEM en su segunda edición (2000). En la edición actual del 2013 han participado más de 90 países. La iniciativa no tiene precedentes y el desarrollo actual del Proyecto le conduce a ser un referente en la investigación del fenómeno emprendedor en todo el mundo.

<http://www.gem-spain.com> |
<http://www.gemconsortium.org> |





Entrevista a Jose Carlos Garcia, director de Marketing y Comunicación de MARYPAZ

1-La suya es una empresa familiar con una larga trayectoria en el mercado, de 40 años ya. ¿Cómo ha sido la evolución de la marca, sobretudo en las últimas dos décadas?

Desde que D. Ángel Aguaded fundara MARYPAZ en 1972, la marca ha evolucionado con el tiempo, ha sido una evolución progresiva y siempre de la mano de nuestros clientes. Sus hijos y la confianza depositada en un equipo humano joven y muy preparado la han convertido en la empresa de calzado femenino en

España de mayor éxito. Y es a partir del año 2000 cuando se acelera el ritmo y se produce la gran expansión nacional, llegando a tener casi 400 tiendas e internacional, teniendo presencia en Portugal, Francia, República Dominicana y Oriente Medio.

2.¿Han cambiado mucho las necesidades y preferencias de los clientes en este tiempo o, por el contrario, hay premisas que son atemporales independientemente de las modas?

MARYPAZ ha acompañado a la mujer y ha evolucionado con ella, si bien su apuesta por la moda y las tendencias internacionales le permiten ofrecer la oportunidad de disfrutar de los diseños más actuales al mejor precio, sin olvidar la gran variedad que ha sido siempre una característica de la marca. Son estas amplias colecciones las que permiten a MARYPAZ ofrecer diseños atemporales en cada colección, para aquellas clientas fijas a su estilo y también una gran va-

riedad de productos a la moda para las más atrevidas.

3.-Actualmente, cuentan con más de 370 puntos de venta por todo el territorio español y, además, han expandido el negocio al canal online. ¿Qué ha supuesto este salto en una empresa familiar con sede en Sevilla, como es el caso?

Nuestra amplia red de tiendas incluyendo la tienda online, permite a la marca llegar a todas las mujeres que se interesan por la moda y que encuentran en MARYPAZ la variedad que buscan sin renunciar a la compra inteligente. Apostar por la expansión y el entorno online permite a MARYPAZ dar el servicio y atender a todas las necesidades que nuestras clientas demandan. MARYPAZ quiere estar donde está su clienta. MARYPAZ es la tienda cercana, accesible, diaria y esto sólo se puede lograr realizando el gran esfuerzo que supone un plan de expansión ambicioso.

4.-También están presentes en multitud de redes sociales. ¿Qué resul-

MARYPAZ nace en 1972 de la mano de Don Ángel Aguaded, que inicia la actividad de venta al por menor de calzado. Tras su fallecimiento, en 1987, sus hijos asumen la dirección de la empresa.

La empresa cuenta con un capital humano netamente joven con una alta cualificación, que apoyados en las últimas tecnologías en gestión, les garantiza fuerza y capacitación enorme para la consecución de los objetivos de la empresa.

MARYPAZ®



JOSE CARLOS GARCÍA
DIRECTOR DE MARKETING Y COMUNICACIÓN DE MARYPAZ

La entrega es el único momento de contacto personal con el cliente en este aspecto, esto es lo que lo hace tan importante para nosotros

tados están obteniendo a través de estos canales y cuáles son las principales ventajas que ofrecen para su negocio?

MARYPAZ siempre ha sido la tienda cercana y ha apostado por la comunicación con sus clientes. Esta cercanía y fidelidad se logra escuchando y conversando. En MARYPAZ nos interesa y preocupa la opinión de nuestros clientes y las Redes Sociales son la mejor forma de hacerlo. La principal ventaja es la inmediatez en las respuestas, el poder satisfacer casi al instante sus dudas, en definitiva, dar respuestas para lograr su satisfacción.

5.-Los plazos de entrega son importantes en las ventas por canal online. ¿Qué plazos manejan con el servicio NACEX?

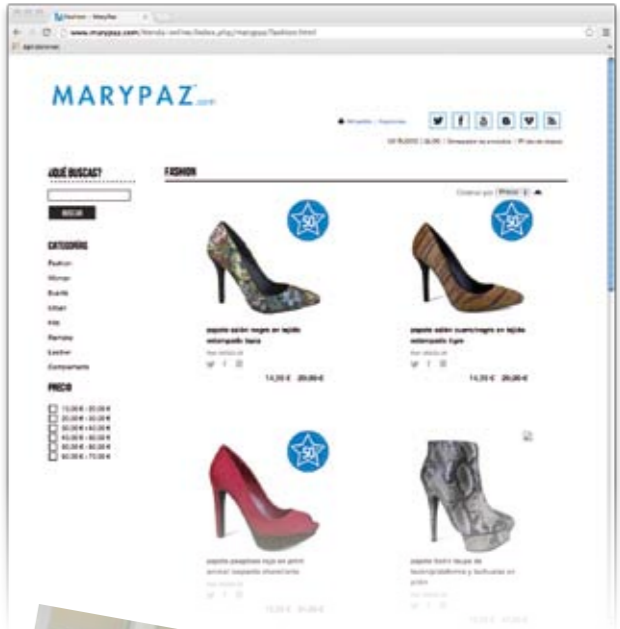
24h desde que se termina de preparar el pedido, no podía ser de otra forma. Es imprescindible poder contar con partners de absoluta confianza, la profesionalidad y el compromiso debe prevalecer en cada paso de la venta online, la entrega es el único momento de contacto personal con el cliente en este aspecto, esto es lo que lo hace tan importante para nosotros.

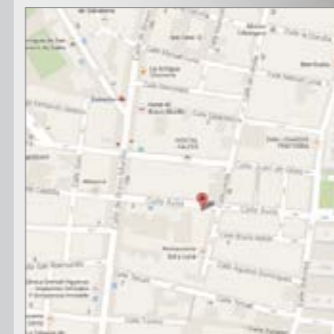
6.-Y, después de toda esta revolución de venta por Internet, ¿cuál es el siguiente reto que MARYPAZ tiene en el horizonte?

MARYPAZ siempre se propone retos, la venta online evoluciona constantemente y el cliente cada vez es más exigente, por eso, es un reto mejorar cada día la experiencia de compra.

Por otro lado, es principal para MARYPAZ estar a la última y ofrecer diseños que reflejen las tendencias internacionales, sin perder el espíritu e interés por los precios democráticos que son el sello indiscutible de la marca y que la ha acompañado desde el principio.

Por último, el reto más ambicioso para MARYPAZ ha sido su expansión internacional, cuyo objetivo es, como mínimo, abrir en 4 países por año hasta llegar a 400 tiendas internacionales en 2017, alcanzando la cifra de 800 puntos de venta en total. Portugal, Francia, República Dominicana y Oriente Medio, donde ya tenemos presencia, se verán reforzados. El resto de Europa y Rusia toman fuerzas dentro de estos planes de expansión más inmediatos.





2861 MADRID
 C/ Ávila, nº 6
 28020 Madrid
 Tel. 914 492 640
 Fax 915 711 001



Madrid

La agencia 2861 de Madrid lleva en la Red NACEX desde el año 2011, aunque su delegado, Adolfo Casado, cuenta con una experiencia en NACEX de más de 12 años.

La delegación 2861 proviene de la antigua agencia que desde el origen de la marca estaba ubicada en la zona norte de Madrid, en lo que comercialmente se denomina Zona de Orense. Adolfo Casado explica: *Le damos cobertura de servicio solamente al código postal 28020, siendo este código uno de los más emblemáticos en cuanto al número de pymes y pequeño comercio por la cantidad de ellos que aglutina. Calles como Orense, Capitán Haya, Bravo Murillo, General Perón... y centros de negocios como la Torre Picasso, los Edificios Master I y II hacen que esta zona tenga un extra de actividad. Aunque estos últimos años y debido a la crisis generalizada en todos los sectores y negocios se ha notado una reducción de actividad y sobre todo una importante deslocalización de muchas de estas PYMES a zonas más periféricas de la ciudad. Y prosigue: En la actualidad, prestamos el servicio de reparto y recogida con 5 personas de operativa y 5 mensajeros, que cuentan con 4 furgonetas y una moto.*

Durante toda mi trayectoria en la Red, hemos seguido la línea de trabajo establecida, adaptándonos y realizando los ajustes necesarios para ser cada día más eficaces y resolutivos. Pienso que es fundamental que nuestros clientes perciban los beneficios de haber contratado un buen servicio de mensajería, acercándonos lo más posible a la excelencia. No se trata sólo de vender un envío, sino que se trata además de gestionarlo de principio a fin. Contamos con una buena gama de servicios, que hemos ido ampliando con complementos cada vez más novedosos y que el mercado nos demandaba, sobretudo los referentes al sector del comercio electrónico, como son e-N@CEX, PLUSPACK, DOC's... El siguiente paso para que conozcan nuestras virtudes es la atención personalizada que les ofrecemos a través de nuestro personal de operativa y nuestros repartidores quienes, conocedores de que todo requiere la máxima atención y esfuerzo, demuestran cada día porque son una parte muy importante en esta orquesta. Y, finalmente, con estos ingredientes y la colaboración de nuestros compañeros de las distintas plazas, sin olvidar las herramientas que nos proporcionan desde nuestras oficinas centrales (integraciones informáticas,

PDA....) el éxito al final siempre está asegurado.

Es verdad que los tiempos no nos acompañan, pero para eso contamos con nuestra experiencia e ilusión y, con esfuerzo y actitud positiva, seguimos presentando un trabajo bien hecho, puesto que siempre hemos de mantener nuestra imagen de empresa courier del más alto nivel de calidad, afirma el delegado.

La Agencia 2861 de Madrid, junto con las agencias de Madrid que también gestiona Adolfo Casado, patrocinan un equipo de veteranos de la modalidad de maratón y ultramaratón, del que el mismo delegado forma parte. Y explica: *Participamos en diversas pruebas por toda España: Sevilla, Málaga, San Se-*

No se trata sólo de vender un envío, sino que se trata además de gestionarlo de principio a fin

bastián, Valladolid, Segovia, Madrid... y, en los últimos años, también hemos competido en el extranjero: en Praga, París, Roma,... y en la próxima edición del 2014 de la Maratón de BERLÍN).

Se trata de pruebas en las que se requiere sobre todo capacidad y esfuerzo, superación y mucha motivación para poder finalizar carreras que van desde los 42 km a los 100 km, toda una experiencia de equipo que encaja per-

fectamente en el perfil de trabajo que NACEX representa y que nos hace ser una empresa líder.

Adolfo comenta una anécdota simpática: *Algunos de nuestros clientes que pasan por mi despacho, de cuya pared cuelgan muchas fotos de estas competiciones, comentan entre bromas y risas "nuestros envíos seguro que llegan porque, si no, los llevará Adolfo corriendo. Ja ja ja..."*

Agencia
2861



ADOLFO CASADO
 DELEGADO DE LA AGENCIA

01 NACEX usa bicicletas eléctricas para su reparto urbano en Valladolid

La agencia 4701 de NACEX, ubicada en el centro de Valladolid, ha incorporado este verano un nuevo vehículo ecológico a su flota de reparto urbano.

Se trata de un triciclo de carga con asistencia eléctrica, con el que se facilita el reparto en zonas de difícil acceso para vehículos convencionales, como pueden ser zonas peatonales o restringidas al tráfico, además de suponer una alternativa a los vehículos con motor de combustión. Este triciclo representa una solución ecológica, silenciosa, cívica y sostenible al problema de la circulación en el centro de la gran ciudad, además de resultar un eficaz soporte publicitario.

La iniciativa ha tenido gran acogida entre clientes y comerciantes de la zona

centro de Valladolid, principalmente entre los que ven en la ecología y la sostenibilidad un negocio de futuro dentro de la actual crisis económica.

El reparto con vehículos ecológicos se enmarca dentro del compromiso que la agencia NACEX de Valladolid ha adquirido con la ciudad y que consiste en que toda su flota de reparto sea energéticamente eficiente para el año 2015. Por esta razón, además van a invertir en la compra de vehículos propulsados por GLP, combustible que genera mínimas emisiones de CO₂, NOx y partículas, disminuye considerablemente la contaminación acústica y reduce un importante ahorro en el coste del combustible.



03 No te pierdas el webinar de NACEX y NACEX.shop el 22 de enero

El próximo 22 de enero, a las 12h, se ofrecerá la posibilidad de asistir online y gratuitamente al webinar de NACEX: **Sencillas soluciones para el éxito en la entrega a particulares.**

Jordi Llauredó expondrá las mejoras que NACEX ha introducido en los últimos años para adaptarse a todas las soluciones que requiere el canal de venta ecommerce, en aspectos operativos, tecnológicos y de gestión de la información.

A continuación, se ofrecerá también el webinar: **Alternativa a la entrega domiciliaria a través de la red de drop points NACEX.shop**, que se pospuso el pasado 12 de diciembre.

Este webinar tratará las ventajas de la red de drop points, enfocada a clientes de venta a distancia, principalmente del sector e-commerce, minoristas multicanal que utilicen Internet, venta por catálogo, etc.

Para poder asistir online, sólo hay que hacer una sencilla inscripción gratuita en la web: <http://www.expertise-ecommerce.com/events/sencillas-soluciones-para-el-exito-en-la-entrega-a-particulares/>



02 Las 15 mejores agencias NACEX de 2013

El pasado 22 de noviembre, se celebró en Madrid la **XIX Convención Nacional NACEX**.

La cita sirvió como punto de encuentro de los franquiciados que forman la red de agencias NACEX, y en la que se entregaron los premios a las 15 mejores agencias de la red este 2013.

Así el ranking fue el siguiente:

4100 SEVILLA	1002 CÁCERES
4131 SEVILLA	0800 CORNELLA
2834 NAVALCARNERO	0841 HOSPITALET
3504 LAS PALMAS	0110 LAGUARDIA
0814 BARCELONA	2801 SAN SEBASTIÁN
2812 MÓSTOLES	DE LOS REYES
0815 BARCELONA	2826 SAN FERNANDO
1332 PUERTOLLANO	DE HENARES
2023 AZKOITIA	



Gracias a todas ellas por el esfuerzo y enhorabuena por el éxito conseguido.

04 Otra Navidad con Caritas y Que No Falte De Nada

Un año más, NACEX ha querido sumarse colaborando en el programa *Empresas con Corazón* (Empresas amb Cor) de **Cáritas Diocesana de Barcelona**. De nuevo, se ha promovido la campaña navideña de recogida de alimentos llevada a cabo gracias a la solidaridad del personal de oficinas centrales de NACEX y de sus franquiciados de la provincia de Barcelona, quienes han aportado un total de 425 kilos de alimentos.

Durante todo un mes, se ha difundido la campaña, tanto internamente como a través de redes sociales, para que todo aquel que quisiera colaborar aportando alimentos, pudiera hacerlo en cualquier agencia NACEX.

Por otra parte, también se ha continuado con la colaboración en la 6ª edición de la campaña **Que No Falte De Nada**, recogiendo y repartiendo juguetes para niños hospitalizados. Se han conseguido más de 20.000 juguetes gracias a la colaboración de particulares y empresas que, este año se han entregado en 43 centros y hospitales de toda España y, también, en Colombia.

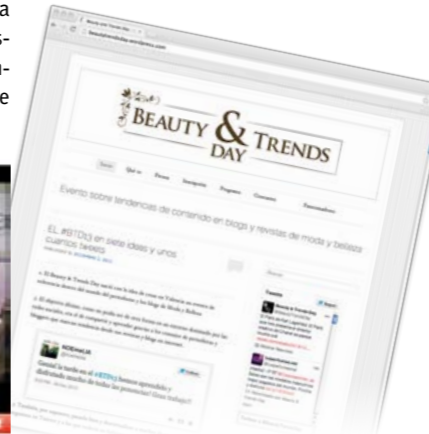


01 Éxito del primer encuentro BEAUTY & TRENDS Day #BTD13

El pasado jueves, 28 de noviembre, tuvo lugar en Valencia la primera edición del **Beauty & Trends Day**, un encuentro que reunió a reconocidos periodistas y bloggers de moda y belleza con el objetivo de profundizar en el universo de los medios de comunicación y blogs del sector. El encuentro, que tuvo gran repercusión en redes sociales y fue retransmitido en streaming a través de su blog, giró alrededor de cuatro mesas de debate. En la Mesa e-commerce, Jordi Llauredó y Ester Mateu hablaron sobre la importancia de contar con una buena empresa de

mensajería y transporte para el éxito de una web de ecommerce, profundizando en todas las novedades y ventajas de la red de drop points NACEX.shop.

En este debate, también participaron **Perfumerías Laguna**, como ejemplo de implantación online de una cadena de perfumerías local con presencia ahora, a través de internet, en todo el territorio nacional y Portugal.



02 2014 llega con ferias y novedades en eCommerce

El negocio online en España superó en 2012 los 12 millones de euros y se espera para este 2014 que la cifra se incremente hasta llegar a los 15 millones. Por ello, este año 2014, vuelven las ediciones de ferias y encuentros relacionados con las novedades en todos los ámbitos que tienen relación con el canal ecommerce. NACEX y NACEX.shop presentarán sus últimas soluciones en

logística para las empresas que utilizan este canal de venta.

Así, el 12 y 13 de marzo, se celebrará en la capital catalana la edición 2014 de **eShow Barcelona**, el salón, feria y congreso de comercio electrónico y negocios online.

Y, el 9 y 10 de abril, la cita será en **OMEXPO Madrid**, el evento de referencia del marketing online.



01 ESPACIO 2.0

En este espacio os presentamos blogs y webs interesantes y curiosas para el día a día.

¡ENVÍANOS TUS PREFERIDAS!

@nacex_

Envíanos un tuit con tu app favorita y, si resulta ganador, te llevaremos la camiseta de Xavi Hernández del F.C.Barcelona, firmada por el jugador.



¡PARTICIPA, puede ser tuya!



qlikBar
Pidete la cerveza y la tapa desde el móvil

¿Te imaginas sentarte en el bar y pedir enseguida sin ni siquiera tener que pelearte porque el camarero te tome nota? Pues ya es posible con la app **qlikBar**, que combina todas las ventajas de una red social, con las de una herramienta de búsqueda. Te permite localizar tus locales favoritos, conocer más acerca de ellos, y pedir sin moverte de la mesa.

<http://www.qlikbar.com>



Carpooling.es
Comparte y ahorra

Nada mejor que compartir coche para ahorrar y afrontar la cuesta de enero. En esta app puedes encontrar más de 650.000 viajes cada mes con coches compartidos. El coche compartido o carpooling es la nueva manera de viajar por España de manera económica y ecológica ya que al compartir coche se reparten entre los ocupantes del vehículo los costes del viaje (peaje, gasolina, etc...) y se reduce el número de vehículos en carretera. Con más de 3'7 millones de usuarios registrados, tendrás en tu mano un amplio abanico de opciones.

<http://www.carpooling.es>



Clausura de lujo

Sercotel Hotel Monasterio San Miguel es un histórico y acogedor hotel con encanto en Cádiz, ubicado en el centro urbano, justo al lado de la famosa Ribera del Marisco y muy cerca de la playa y del puerto. Este antiguo monasterio

del siglo XVIII está totalmente equipado para disfrutar del máximo confort en cualquiera de sus 175 habitaciones. Además, incluye wifi gratis, inmejorable para clausurarse y descansar o para disfrutar a tope de la ciudad.



Hotel Monasterio San Miguel****

Virgen de los Milagros, 27 · 11500 El Puerto de Santa María · Cádiz | Tel. 956540440
Email: reservas@hotelmonasteriodesanmiguel.es | <http://www.sanmiguelhotelmonasterio.com>

La Gorda te da de comer

Aunque no lo pueda parecer, es el mismo nombre del restaurante. Muy cerca de la Plaza San Agustín, en pleno casco antiguo, dispone de una variada carta de tapas y raciones a precios interesantes. Estupendo para hacer una parada en el recorrido por la ciudad o

para ir expresamente a ver cualquiera de las exposiciones temporales que se celebran en la primera planta del local, donde se pueden apreciar numerosas obras de artistas gaditanos.

Diseño y gastronomía local, todo en uno.



Restaurante La Gorda te da de comer

C/ Marqués de Valdeñigo, 4 esquina Rosario · 11004 Cádiz | Tel. 956 289 493

Embarcarse en cualquier poca del año

Cádiz es una de las capitales, parada obligada para muchos cruceros procedentes de los más variados destinos, ya sea de los países del norte de Europa o de países árabes de oriente próximo. El invierno es muy buena época para embarcarse en un crucero de lujo al mejor precio y sin sufrir

las colas típicas de las excursiones más emblemáticas que se forman en verano. Cádiz es una excelente parada, donde visitar la imponente catedral, el Barrio de Santa Cruz, el Alcázar, la Plaza de España y el Parque de María Luisa. Cálido en cualquier época del año.



Salta!

Es sabido que saltar a la comba es uno de los ejercicios aeróbicos más completos. La Comba Fitness Digital tiene un diseño muy especial y revolucionario, ya que no tiene cuerda. En vez de eso, cuenta con reloj, cronómetro, contador de saltos, contador de calorías quemadas y función de ahorro de energía para optimizar al máximo los ejercicios. Permite un mayor control del esfuerzo para un mejor rendimiento, permitiendo fortalecer piernas, glúteos, abdominales, caderas y hombros, además de mejorar la capacidad pulmonar y resistencia cardiovascular.



Café siempre en su punto

Con las prisas y las reuniones que se alargan, siempre acabamos encontrándonos la taza de café o de té frío en la mesa de trabajo. Por eso, esta es la solución perfecta para mantener tu taza bien caliente. Se trata de un calentador

por USB, que sólo has de conectar al puerto USB de tu ordenador, colocando tu taza en la base, y ya te puedes despreocupar, la bebida se mantendrá calentita más de media hora.



Controla la tele desde tu iPhone

Este estrecho aparato tiene un transmisor remoto de infrarrojos que permite convertir tu iPhone en un mando universal. Junto a la app gratuita descargable, ya no necesitarás más mandos en casa. ¡Deja de buscar por el sofá!

NACEX

Esta pasada Navidad NACEX quiso apoyar campañas con un fines muy especiales en estas fechas.

Entre ellas, estuvo la de CantaJuego, que quiso estar cerca de un gran número de niñas y niños hospitalizados. Así, desde la agencia NACEX de San Sebastián de Los Reyes, junto a varias asociaciones sin ánimo de lucro que con su gran labor ayudan en el día a día a los pequeños con necesidades especiales, se puso en marcha la campaña de entrega de juguetes. Rápidamente, se montó la operativa de la Campaña Solidaria y se transportaron juguetes, música y productos educativos a estos centros. Nacex realizó los envíos junto a Coco y a Pepe, quienes prepararon las cajas de juguetes y las dejaron listas para ser entregadas por nuestros mensajeros.

CantaJuego

