



FOTO: PHILIPS

Aspirador doméstico

El dueño de la casa

En la actualidad, el usuario, cada vez más exigente, busca aspiradores que favorezcan su uso dentro de los espacios de una vivienda. El desarrollo de nuevos modelos, las mejoras tecnológicas y el descenso de los precios, hacen posible que cada vez podamos tener acceso a más tipos de aspiradores, facilitándonos así las tareas diarias dentro de la casa.

En la actualidad, resulta difícil imaginar una limpieza general de la casa sin el clásico ruido del aspirador. Este aparato, aunque no se suelen usar a diario, es un producto muy demandado dentro de la gama de los pequeños electrodomésticos.

Aunque se desarrolló a principios del siglo XX, no empezó a ser un producto habitual en las casas de clase media hasta la década de los 50, pasada la Segunda Guerra Mundial.

Los modelos escoba y trineo, el clásico aspirador con ruedas, comenzaron a facilitar la puesta a punto de muchas casas. Con el paso de los años, los aspiradores ganaron en potencia; de los clásicos aparatos de 1.300 vatios, más o menos la potencia de un secador, el mercado ha llevado la aspiración a potencias de unos 2.200 vatios, capaces de absorber muchas más partículas del suelo; Por lo que, en estos últimos años, se han lanzado nuevos modelos de aspiradores mucho más ligeros, más fáciles de manejar y con mayor potencia. Lo mejor de todo esto ha sido poder aspirar en mucho menos tiempo toda la casa, e incluso elegir sistemas automáticos que permiten que se limpie ella sola.

Al igual que el resto de pequeños electrodomésticos, con el paso de los años las características técnicas, las posibilidades que ofrecen los modelos más recientes de aspiradores, siguen un ritmo de evolución constante. Una evolución que no ha sido ajena a la creciente sensibilización de los consumidores por las cuestiones medioambientales. Además, siguiendo estas ideas, los nuevos modelos de aspiradores, disponibles en este momento en el mercado, presentan una amplia variedad de características: unos están hechos con material reciclado, otros son de bajo consumo e incluso no necesitan conectarse a la red eléctrica, otros son aptos para alérgicos al absorber el polvo y los ácaros del aire con filtros de agua...

El desarrollo de nuevos modelos, las mejoras tecnológicas y el descenso de los precios hacen posible que cada vez podamos tener acceso a más tipos de aspiradores. Lejos han quedado aquellos modelos grandes y pesados, con un cierto símil a un robot de la guerra de las galaxias, para dar paso a modelos más ergonómicos, potentes y ligeros.

El aspirador trineo frente a nuevas tendencias

El usuario, cada vez más exigente y atendiendo a la rápida evolución en el desarrollo de la tecnología, busca aspiradores que, con la misma calidad de motor, sean lo más ligeros posible. La ligereza es importante a la hora de usar un aspirador, ya que facilita su maniobra.

En los últimos años se han incorporado, al mercado del aspirador, motores más eficientes, de pequeño formato, que rinden a la perfección. Otra tendencia, no menos importante, es el silencio. Sin duda,

el aspirador más silencioso será el preferido del usuario.

De este modo, el aspirador ideal es aquel que reúna las características de máximo silencio, ligereza, rendimiento y eficiencia energética. En España, y en general en cualquier país no anglosajón, los aspiradores de trineo siguen teniendo más aceptación que los aspiradores verticales, desde Samsung nos hablan sobre este tema, explicando que “el aspirador de trineo ha sido y es el elemento base que todo el mundo tiene en casa para la limpieza del hogar.”



FOTO: BSH

Para explicarnos las diferentes características que tiene el aspirador trineo, Beatriz Carreras, Category Manager de la gama de aspiradores de las marcas de BSH Electrodomésticos, expone que “dentro de los aspiradores trineo, podemos diferenciar entre los que funcionan con bolsa o sin bolsa. En este aspecto, el peso de los sin bolsa es superior siendo una familia donde el consumidor final prefiere invertir más en comparación con los que funcionan con bolsa”. Continuando con las tendencias actuales de los aspiradores trineo, el Jefe de Producto de Taurus nos explica que “en cuanto a aspiradores trineo la tendencia es que cada vez se venden más aspiradores sin bolsa que con bolsa, actualmente la cuota es del 63% sin bolsa y el 37% con bolsa, aproximadamente”, sin embargo fuentes de Dyson comentan que “con la aparición de los aspiradores de escoba o “stick”, muchos consumidores están empezando a preferir este tipo de aspiradores como segundo aspirador del

hogar, para la limpieza diaria. Sin embargo, para las limpiezas en profundidad siguen prefiriendo los aspiradores de trineo.”

Con respecto a la importancia, que sigue teniendo, el aspirador trineo, en el mercado actual, José Luis Prieto Lacaci, Director General de Global Electronic Solutions, S.L., explica que “con la actual evolución del mercado hacia la limpieza robótica de suelos, el aspirador tradicional se va convirtiendo en un complemento. En este proceso la innovación tecnológica será crucial para sobrevivir en la aspiración.” Sobre la posible pérdida de importancia de este tipo de aspiradores, dentro del mercado actual, sigue exponiendo Beatriz Carreras que “la entrada en el mercado de los aspiradores Robots, hace 3 años, generó una necesidad en el consumidor final que, a día de hoy, hace que esta familia suponga casi un 10% sobre el total aspiración”. Refiriéndose a este cambio de concepción, dentro de la gama de aspiradores, desde Taurus explican que “ya hace unos años que los aspiradores verticales y los robots aspiradores van ganando cuota de mercado dentro de la familia de aspiración. Pero, como tendencia reseñable,

FOTO: TAURUS



SE ACABÓ EL BARRER; APARECEN LOS ROBOTS ASPIRADOR

Son los nuevos modelos, que resuelven, de manera cómoda, el trabajo de aspirar la suciedad en suelos o superficies. Este aparato es un electrodoméstico autónomo, habitualmente con forma de disco, que se desplaza girando sobre su eje para limpiar el suelo de una habitación. Cada fabricante y modelo tiene características peculiares, sin embargo, estos robots tienen unas funciones generales comunes. Actúan mediante un conjunto de rodillos, que atrapan la suciedad, para luego ser enviada a un recipiente interno, gracias a un eficaz aspirador incorporado. Al finalizar cada limpieza es conveniente vaciar el depósito del robot. Este depósito no contiene bolsa alguna y no requiere ninguna atención especial.

Este aparato surge debido al actual ritmo de vida, por el cual, los consumidores tienen cada vez menos tiempo para la limpieza del hogar, por tanto, los robots suponen una ventaja en tanto en cuanto realizan la limpieza por sí solos. Sin embargo, según nos comentan desde Dyson “se trata de una limpieza poco profunda; para limpiezas más a fondo, los consumidores siguen prefiriendo los aspiradores de trineo.”

Ventajas del robot aspirador

Sistema Autónomo: Un robot aspirador incorpora una especie de sistema GPS, que define la ruta por la que debe pasar y efectuar la limpieza. Aspiran por sí solos, sin necesidad de que el usuario esté en casa, ya que, son capaces de evitar los obstáculos, gracias a los sensores que incorporan, además aspiran todo tipo de suelos: baldosas, azulejos, parquet, alfombras y moquetas. Esta es, sin duda, una de las principales ventajas de estos aspiradores que, además, funcionan sin cables y trabajan, previa programación, incluso cuando no hay nadie en casa.

Rendimiento: su alto rendimiento es también un valor diferencial, ya que contribuye al ahorro energético lo que reduce el consumo.

Tamaño: también es una ventaja ya que ocupan poco espacio y además son ligeros y fáciles de guardar, pudiendo ocupar muy poco espacio en cualquier armario.

Mantenimiento: es otra de las grandes ventajas. Hay muchos modelos que no necesitan bolsa y solamente hay que vaciar el recipiente donde se acumula la suciedad. Desde Samsung nos explican que “en el caso de nuestro nuevo modelo Navibot S 8980, esto es una ventaja aún mayor, ya que gracias al desarrollo de la tecnología más avanzada hemos incorporado en su sistema la capacidad de auto limpieza. Una vez que termina su ruta de limpieza, vuelve a su lugar de origen donde en un depósito elimina la suciedad.”

Inconvenientes del robot aspirador

Potencia: El principal inconveniente es su potencia de succión, al ser productos a baterías la succión no es la misma que la de un aspirador convencional, lo que los hace aconsejables para un mantenimiento diario, como complemento a los aspiradores trineo.

Precio: muchos consumidores coinciden en que el precio de este tipo de aspiradores es elevado. Sin embargo les convence.

Estética exterior: otro aspecto a tener en cuenta que la forma redondeada de los robots dificulta su paso por las esquinas y el depósito es más pequeño que el de un aspirador convencional.

FOTO: GLOBAL ELECTRONIC - IROBOT



podemos destacar a los aspiradores robots, ya que, a diferencia del resto de familias que mantienen su cuota de mercado, este último año son los únicos que la incrementan”.

Con respecto a este nuevo producto estrella, continúan exponiendo desde Samsung, que “los robots aspiradores han ido ganando terreno como un complemento adicional al convencional, ya que permite mantener el hogar en perfecto estado en todo momento, permitiendo limpiar el suelo de forma totalmente automática y pre-programada al incorporar una innovadora tecnología, que consigue que auto-vacíe automáticamente la suciedad y que



FOTO: TAURUS

memorice su ruta de limpieza, como es el caso de Navibot S”.

La tecnología de la mano del ahorro energético

¿Es eficiente el uso de aspiradores? A este tipo de preguntas, los expertos siempre responden que no usar un aparato eléctrico siempre es más eficiente que emplearlo. Evidentemente, nadie tiene por qué renunciar al ahorro de tiempo y a la comodidad que ofrece una aspiradora. Si realmente se quiere apostar por la eficiencia a la hora de limpiar, el mercado nos puede ayudar; las marcas de referencia tienen ya a la venta modelos de bajo consumo e, incluso, máquinas fabricadas con materiales reciclados, con lo que, no sólo ahorras en casa, sino que favoreces la compra de aparatos en cuya fabricación se ha empleado menos energía. Desde hace unos años, los nuevos desarrollos tecnológicos en aspiración, contribuyen muy favorablemente a la comodidad y calidad de limpieza de los hogares. Aspiradores tradicionales con mayor capacidad de succión, con menor consumo, mejor calidad de filtrado y como consecuencia, mejoras de calidad de aire, y ambientales, menor ruido, mejor manejabilidad... son las nuevas tendencias actuales.

Con respecto a la importancia del ahorro energético, dentro de la fabricación de los aspiradores, nos explican desde Dyson que “el ahorro energético está teniendo cada vez más peso; los consumidores empiezan a entender que un motor más grande no es sinónimo de mayor potencia de succión.” Paloma García de Jalón, Brand Manager de las marcas de pequeño electrodoméstico, pertenecientes a BSH Electrodomésticos, nos comenta que, actualmente, las tendencias van dirigidas al “desarrollo de aspiradores más silenciosos. Para ello, Bosch, trabaja sobre las principales fuentes que producen ruido en un aspirador, el aire y el motor.” Refiriéndose a estas distintas tendencias, que se han llevado a cabo a lo largo de estos años, desde Taurus explican que “las que mejor han prosperado son los aspiradores sin bolsa, con el sistema de filtrado ciclónico, ya que son los que requieren menor mantenimiento (cambio de bolsas y filtros).”

Es destacable, con respecto a las principales novedades, en cuanto a eficiencia y ahorro energético “el nuevo avance de los robots de

Las alfombras que conducen al éxito no tienen porqué ser rojas.

Los nuevos aspiradores Taurus están aquí, compactos, potentes y más preparados que nunca. Es el momento de los aspiradores Taurus.

Déjate impresionar.

www.taurus-home.com



50 years
taurus



aspiración, que incluyen filtros HEPA con una mejor calidad de filtrado, que proporcionan una mayor higiene y ayudan a un mantenimiento cómodo y fácil en la limpieza de los hogares. El ahorro energético es cada vez más importante, tanto por el beneficio hacia el medio ambiente, como por el ahorro económico. Para Samsung la eficiencia energética es una prioridad en todos sus productos de equipamiento del hogar”, nos indican desde Samsung.

A favor de esta nueva tendencia en filtros HEPA, nos habla también Paloma García de Jalón, “en filtros, cada vez son más los aspiradores que incorporan filtro HEPA lavable, cuyo porcentaje de recogida de polvo es superior a un microfiltro convencional. Algunos modelos, como el aspirador AC6250 de Ufesa, incluyen dos filtros HEPA.” Con respecto a esto opina que “unos de los filtros más desarrollado por Bosh es “un filtro fabricado con la tecnología de membrana única de GORE™ lavable. De los inventores de la ropa impermeable y transpirable GORE-TEX®, surge este filtro que asegura que el polvo no pueda pasar a través de él.” Continúa Paloma, explicando la importancia de la eficiencia energética, indicando que para ellos “es una prestación cada vez más valorada por el usuario final.” “En cuanto al ahorro energético la mayoría de marcas tenemos productos de este tipo en nuestro catálogo. Si bien todavía no están entre los más vendidos, seguro que en poco tiempo irán ganando más cuota de mercado”, termina comentando el Jefe de Productos de Taurus

Guiar al cliente, ¿quién debe hacerlo?
Cuando una persona decide comprar una nueva aspiradora debe asegurarse de que será el tipo correcto para su hogar. Los aspiradores pueden ser muy costosos y tomar una decisión incorrecta podría afectar negativamente a la hora de realizar la limpieza.

A todos nos ha pasado que, cuando tenemos que elegir una aspiradora, no sabemos pon dónde empezar, y nos volvemos locos buscando una que se adapte a nuestras necesidades. Pero ¿quién nos ayuda en este caso?, ¿se nos ofrece, desde las distintas empresas, una adecuada prescripción? Respondiendo a estas preguntas, Luis Prieto Lacaci, tiene las ideas muy claras; “Consideramos que no. La crisis ha provocado un descenso importante de plantillas en las tiendas. La formación de vendedores es muy difícil y costosa. Requiere tiempo y medios, recursos que muchas veces los retailers no dotan de manera suficiente.”

Sin embargo, desde Dyson Spain, nos explican otra manera de afrontar este problema indicando que “a la hora de aconsejar a un futuro comprador, es vital que el vendedor conozca bien las cualidades del producto en cuestión. Sin embargo, el vendedor no siempre tiene la formación adecuada para saber aconsejar bien a sus clientes en base a sus gustos y necesidades.” Una salida de ese problema lo ofrece Dyson; “En el caso de Dyson, organizamos cursos

“...el ahorro energético está teniendo cada vez más peso; los consumidores empiezan a entender que un motor más grande no es sinónimo de mayor potencia de succión...”

de formación en los que explicamos a los vendedores las características de nuestros productos.”

Desde BSH Electrodomésticos, nos comentan sus soluciones para poder aconsejar, de manera favorable, a un futuro consumidor de estos productos, explicando que “la distribución es consciente de lo importante que es conocer el producto que tienen en sus manos, para poder hacer una correcta prescripción. Por ello, es primordial tener un equipo de gestores punto de venta y delegados comerciales correctamente formados, para trasladar todos los conceptos e innovaciones a la distribución.” Para Samsung “es muy importante el asesoramiento en el punto de venta ya que el consumidor siempre necesita orientación para conocer qué aparato responde mejor a sus necesidades.” Por lo que, desde su departamento, consideran que “la formación de los profesionales en el punto de venta es un elemento clave y diferenciador. Nuestro canal de distribución cuenta con la formación adecuada para saber guiar en todo momento al consumidor y poder

responder a sus necesidades.”

Fidelizando clientes

La fidelización de los clientes es una tarea compleja, ya que existe una oferta muy amplia y variada en el mercado. Hoy día, el precio es un factor muy importante a la hora de seleccionar un producto u otro, aunque, también es cierto que, el consumidor no solo se guía por el precio, sino que también tiene en cuenta la calidad. Sin embargo, durante muchos años se ha vivido una “guerra de precios” que, por un lado, ha podido favorecer a algunos comerciantes, mientras que, por otro lado, ha sido fatal. Con respecto a este tema, José Luis Prieto (Global Electronic Solutions), nos explica que “todo tiene su equilibrio. Una guerra excesiva de precios destruye los márgenes de todos y produce miseria comercial e industrial. Beneficia únicamente al que sobrevive.” Con la misma idea de fondo, Beatriz Carreras de BSH Electrodoméstico considera que “no es positiva para nadie. En algunos casos, se ajustan mucho los precios y el valor final del producto está por debajo de la calidad que se



FOTO: TAURUS



FOTO: GLOBAL ELECTRONIC - IROBOT

Todos los caminos conducen a Master Cadena

Por su logística avanzada • Por su gestión eficaz • Por su comunicación • Por su capacidad de compra



Precio y mucho más

www.mastercadena.com
MASTER
CADENA



FOTO: DYSON

está ofreciendo. Es decir, dar más por menos, esta es una propuesta de valor muy negativa para los fabricantes.” “Las “guerras de precios” siempre afectan a la percepción de calidad de la marca, por lo que afectan negativamente a la misma”, nos comenta el Jefe de Proyecto de Taurus. Beatriz Carreras, expone a este respecto que “en esta guerra de precios se podría estar sacrificando la calidad o vida útil del producto, algo que podría afectar muy negativamente a la satisfacción que estos productos podrían generar en el usuario final. Se puede estar dando menos por menos, evidentemente esta es una estrategia no compartida ni utilizada por una empresa como BSH.”

Una vez desaparecida esa guerra de precios, que hemos comentado, y con independencia del peso específico que pueda tener la imagen de marca, se buscará otras maneras más eficientes para fidelizar a un cliente que no comprometan características tan importantes para el sector, como son la calidad, el diseño o la eficiencia energética. Respecto a este tema, nos comentan desde Global Electronic Solutions, que para fidelizar a un cliente es necesario “calidad, innovación y servicio”.

Una de las principales características que nombran todas las personas entrevistadas es la calidad, aparte de este elemento el Jefe de Producto de Taurus, expone que fidelizar a un cliente se consigue “ofreciendo siempre productos de alta calidad a un precio razonable, apostando fuerte por la innovación para satisfacer las necesidades del usuario.” Siguiendo esta concepción, desde Dyson Spain, comenta que esta actividad de fidelización se consigue con “un producto de calidad. Si el producto es de calidad, cumple con su función, está fabricado con buenos materiales, etc. el cliente se convertirá en un fiel seguidor de la marca. Además, un consumidor fiel es muchas veces el mejor prescriptor de la marca; el “boca-oido” es uno de los argumentos de venta más fiables. Además, gracias

a Internet, el consumidor está cada vez más informado y puede interactuar con personas que tengan o estén interesadas en el producto en cuestión; si el cliente es fiel a su marca hablará bien de ella, lo que a su vez potenciará que otros clientes puedan convertirse en consumidores.”



FOTO: DYSON

“el consumidor está cada vez más informado y puede interactuar con personas que tengan o estén interesadas en el producto en cuestión; si el cliente es fiel a su marca hablará bien de ella, lo que a su vez potenciará que otros clientes puedan convertirse en consumidores”

alguna duda de funcionamiento o si realmente hay un problema técnico, la marca responderá y para ello es necesario tener un excelente servicio postventa que cubra las expectativas del usuario (ya que una mala experiencia implica no solo una mala valoración sobre la marca, sino también una negativa prescripción de ella)”.

Pero sin lugar a duda, dejando como elemento principal la calidad, una de las principales características que permiten conseguir una mayor clientela, es la imagen del producto, cómo se vende un producto para llegar a todas las casas. Para ello, uno de los departamentos más importante a tener en cuenta, a la hora tanto de fidelizar clientes como de conseguirlos nuevamente, dentro del mercado de la venta de aspiradores, es el de marketing y publicidad.

En el tiempo en el que vivimos, es muy importante demostrar al consumidor lo que va a poder conseguir, características, potencia y posibilidades, si realiza la adquisición de uno de sus productos. Por lo que, Paloma García de Jalón, nos comenta desde BSH Electrodomésticos que “durante el 2012 todas las acciones de marketing han sido orientadas en trasladar a los usuarios finales el potencial que la marca tiene en la gama de aspiración.” Siguiendo esta línea, desde Dyson Spain piensan que “la mejor forma de que nuestros clientes potenciales se conviertan en consumidores es que prueben nuestras aspiradoras.” Por lo que,

TIPOS DE ASPIRADORES

Antes de realizar una compra, como hemos comentado en el reportaje, hay que tener en cuenta un par de cosas; la primera que sea sencillo y fácil de transportar y la segunda que sea ergonómico y eficiente energéticamente. Dependiendo de la actividad y de la cantidad de uso que se va a dar a este aparato existen, para cada tipo de persona, diferentes tipos de aspiradores, que explicamos a continuación:

Aspiradores trineo

Es el más habitual en nuestras casas. Está formado por un cuerpo rígido con ruedas, en cuyo interior hay una bolsa de papel desechable o, si no la tienen, un depósito (que puede ser de agua) donde se recoge la suciedad aspirada. Consta también de un espacio para guardar los distintos accesorios (boquillas y cepillos para aspirar distintas superficies), además de un largo tubo telescópico al que se le puede unir una boquilla o cepillo.

Como elementos a favor: Funcionan bien en todo tipo de suelos, alfombras, colchones, cortinas y tapicerías; Gran capacidad de aspiración (más que los de mano y tipo escoba); Suelen traer filtros especiales para personas con alergias o asma; No son los más caros y potentes del mercado; Y suelen tener potencia de aspirado variable.

Sin embargo, son pesados, los modelos con depósito de agua son poco eficientes y muy pesados y pueden devolver polvo al ambiente al vaciar el recipiente de suciedad.

Aspiradores verticales

Son los aspiradores que tienen una forma alargada de escoba e incorporan un motor de succión, un depósito para el polvo y una boquilla en el extremo del cepillo. Funcionan enchufándolos a la corriente o con baterías recargables (aunque, estos últimos tienen una autonomía limitada y tardan en recargarse) y algunos pueden tener un miniaspirador de mano extraíble incrustado en el propio conjunto. Vienen con accesorios (boquillas, estación de carga los de batería, etc.). Son menos habituales en los hogares españoles aunque algunos usuarios los recomiendan como apoyo a un aspirador tipo trineo, sobre todo los de batería recargable por su comodidad.

Como elementos a favor hay que decir que son ligeros y manejables y que son cómodos en aspirados ligeros y rápidos (las migas de pan del almuerzo).

Pero, sin embargo tienen escasa autonomía de los de batería, duración de la recarga, no aspiran bien algunas superficies, su capacidad limitada de la bolsa para recoger el polvo. Los que no llevan bolsa, al vaciar el depósito parte de la suciedad vuelve al exterior y el motor no va aislado con lo que son más ruidosos.

Aspiradoras de mano

Los aspiradores de mano son un práctico complemento del aspirador tradicional tipo trineo, ideal para limpiar la suciedad de espacios concretos y reducidos (como el coche) o en zonas de difícil acceso. Los hay específicos para eliminar ácaros de lugares como camas y colchones, polvo o incluso líquidos. No tienen bolsa para el polvo sino un recipiente. Son ligeros y pueden alimentarse mediante cable o batería (en cuyo caso tienen poca autonomía).

Aspiradores robóticos

Lo último en el mercado. Estos robots limpian automáticamente. De diseño cilíndrico aplanado, como un platillo volante, se ponen en marcha y se sirven de sensores para no chocar y avanzar por la casa aspirando la suciedad y adaptándose a los distintos tipos de suelo. Cuando terminan, algunos modelos regresan a la base a recargarse. Los hay con sensores de suciedad para reparar zonas concretas.

Como elementos a favor: Consumen menos que los aspiradores convencionales y funcionan con baterías recargables muy duraderas; Son pequeños y caben en cualquier sitio y son silenciosos.

Sin embargo, no alcanzan a limpiar bien zonas difíciles (rincones y alfombras), tienen un depósito pequeño que hay que andar vaciando y el precio es elevado.

Aspiradores de vapor

Los aspiradores de vapor (conocidos como Vaporettos), combinan vapor, detergente y aspiración para limpiar alfombras y otras superficies. Se parecen a las aspiradoras verticales de escoba, pero en vez de una bolsa, tienen un tanque de agua donde recogen el líquido limpiador aspirado y la suciedad. Tienen cabezales rotativos (bateadores) que agitan la suciedad de la alfombra y permiten que penetre el líquido con detergente que luego succionan.

Sistema centralizado de aspiración

Se instalan en oficinas y empiezan a encontrarse en las casas más modernas. Constan de motor potente, que se coloca en algún lugar de la vivienda donde no moleste el ruido, y a este motor se conecta una red de canalización de la fuerza de aspiración, con salida en tomas en las paredes de las habitaciones. Para limpiar solo hace falta conectar una manguera a cada toma, activando así el sistema, sin acarrear motor ni bolsa de limpieza. Es un sistema práctico, cómodo, silencioso, potente y rentable, aunque la inversión inicial es bastante superior.

FOTO: ELECTROLUX

