

Aspiradores de Trineo sin Bolsa máxima limpieza para un entorno más saludable



Foto: Ufesa

La limpieza es un factor clave para conseguir que nuestro hogar sea un espacio confortable y en el que nos sintamos plenamente cómodos. Además, un ambiente pulcro es esencial para aquellas personas con problemas respiratorios y alergias, tan frecuentes en nuestros días. Por eso, los aspiradores han pasado a ser un electrodoméstico casi imprescindible y son muy pocas las familias que no cuentan con uno de estos aparatos entre sus enseres de limpieza. Entre ellos, el de trineo sin bolsa es el rey.

El aspirador doméstico ha pasado de ser un mero electrodoméstico para quitar el polvo a convertirse en un aliado integral de la limpieza del hogar. Estos aparatos disponen de multitud de accesorios que sirven para limpiar todo tipo de suelos, incluidos los de tarima y parquet, pero también distintas superficies textiles, como cortinas, tapices, alfombras, etc. Además, los aspiradores han mejorado sus filtros con el fin de retener las bacterias, ácaros y partículas alérgicas y así conseguir un ambiente limpio y apto para los más sensibles ante estos agentes, como niños, personas mayores o aquellos con problemas respiratorios o alérgicos. “Los expertos en materia de alergias han expresado su preocupación en esta materia ya que, según dicen, en el año 2020 los problemas de alergia podrían afectar al 50% de los niños. Por eso, es mejor tenerlo en cuenta desde ahora. Esa es nuestra máxima, anticiparse al futuro para mejorar el bienestar de las generaciones venideras”, afirma Eduardo Egaña, del Departamento de Marketing de Floor Care de Hoover, marca perteneciente a Grupo Candy. Así, Egaña explica que “los métodos tradicionales de limpieza eliminan un 20% de polvo, ácaros y microbios del hogar. El resto, permanece en los tejidos, almohadas, colchones, sillones, alfombras, etc., y se deposita en los equipos electrónicos provocando, además del deterioro de los mismos, alergias, rinitis, asma y todo tipo de enfermedades respiratorias y cutáneas”.

En este sentido, los filtros HEPA (High Efficiency Particle Arresting -o Recogedor de Partículas de Alta Eficiencia- han sido uno de los elementos que más importancia han cobrado en el mercado, ya que permiten atrapar las partículas perjudiciales para la salud, como moho, polvo, ácaros, etc. Además, se están desarrollando diferentes sistemas que vienen a completar el trabajo de dichos filtros, tales como los generadores de iones negativos antibacterianos, por ejemplo.

¿En qué fijarse de un aparato?

Junto al citado filtro HEPA y el tratamiento con iones, hay varias características que conviene valorar al elegir o recomendar un aparato. Como resume Roberto Gil, Director de Marketing de Dyson, hay que fijarse “en las necesidades de cada uno, la frecuencia de uso, tamaño de la vivienda, tipo de superficie a aspirar, si hay alguna persona alérgica en casa y, por supuesto, es muy importante la capacidad de succión de la máquina, que ésta sea constante y que no disminuya con el paso del tiempo y con la cantidad de suciedad aspirada. Y otro de los aspectos que no solemos tener en cuenta pero que es altamente importante es el servicio posventa. Bastante problema supone el que se nos estropee el aspirador como para que el servicio de reparación no funcione adecuadamente o nos suponga un trastorno su reparación”. Del mismo modo, María Moliner, Directora General de Electrolux Floor

Care & Small Appliances, destaca que “a la hora de adquirir un aparato es tan importante el aspirador en sí -en lo referente a niveles de filtrado, rumorosidad, motor encapsulado o juntas selladas-, como el hecho de tener una buena combinación de cepillo, tubo, manguera y accesorios”.

Así, éstas son algunas de las características más relevantes:



Foto: Bosch

Tamaño. “En lo que a tamaño se refiere, hay varias opciones: full sized -grandes-, compactos, subcompactos y supercompactos. Si existe un problema de espacio, evidentemente habrá que decidirse por un modelo compacto. Lógicamente, estos tienen menor capacidad de depósito pero mantienen un poder de succión notable y, además, ocupan poco lugar”, precisa Egaña.

Potencia del motor y de succión. “La potencia de succión, que es el indicador que mide la fuerza real de aspiración del aparato, se confunde a menudo con el consumo eléctrico del motor, cuando no necesariamente se cumple que un motor de mayor consumo eléctrico ofrezca una mayor capacidad de succión”, se indica desde Solac. Al hilo de esto, el Responsable de Hoover puntualiza que “hasta hace poco tiempo, la potencia de motor era directamente proporcional al poder de succión que era capaz de generar ese motor. Es decir, a mayor potencia, mayor poder de succión. Hoy en día, en cambio, la creciente preocupación por el medio ambiente y el ahorro de energía nos ha llevado a desarrollar motores de bajo consumo que consiguen unos resultados realmente increíbles”.

Regulador de potencia electrónico. Egaña afirma que “es otro aspecto básico y necesario en la lucha del ahorro de energía, ya que



Foto: Dyson

protiendas

protiendas

las diferentes opciones nos permitirán variar la potencia precisa en cada caso y en cada superficie, obteniendo un aprovechamiento óptimo de la energía necesaria”.

Sistemas de filtrado. “Las aspiradoras de hoy en día han cambiado para ofrecer distintos servicios según las necesidades del comprador. Así, los tradicionales sistemas de filtrado con bolsa han dado paso a otros muchos más sofisticados y eficientes. La particularidad principal de estos sistemas es que carecen de bolsa, por lo que reducen drásticamente el mantenimiento necesario para su correcto funcionamiento, así como la necesidad de acudir a las tiendas a por consumibles y recambios. Estos sistemas se complementan con niveles de filtrado añadido como los filtros HEPA, que consiguen atrapar hasta la última partícula de polvo, así como los ácaros y todo tipo de alérgenos”, anota el Representante de Hoover.

Tobera. “Es la parte que se encarga de la recogida de la suciedad, además de ser un factor importante en la emisión de ruido, rendimiento y calidad percibida”, precisa Egaña. Además, resalta el desarrollo de toberas adaptadas a todas las necesidades, como las destinadas a su uso en suelos y alfombras, las indicadas para pisos de maderas o las empleadas para sofás, cortinas y superficies delicadas, por ejemplo.

Accesorios. Desde Solac se recuerda la importancia de “accesorios específicos para cubrir diferentes necesidades -cepillos especiales para suelos de madera, para limpiar zonas de difícil acceso, para mascotas-, ya que este abanico de accesorios permite al vendedor ofrecer un producto ‘personalizado’, adaptado a las necesidades reales de cada usuario”.

los tradicionales sistemas de filtrado con bolsa han dado paso a otros muchos más sofisticados y eficientes. La particularidad principal de estos sistemas es que carecen de bolsa, por lo que reducen drásticamente el mantenimiento necesario para su correcto funcionamiento

El filtro, un elemento esencial

Todas las compañías dedican una parte importante de sus recursos a la mejora de sus filtros, una de las piezas clave de los aspiradores. Éstos son sólo algunos de los últimos avances:

‘Twinclean’. La Responsable de Electrolux Floor Care habla de “los sistemas de optimización, como es el caso de los filtros de la familia ‘Twinclean’, que facilitan la limpieza y mantenimiento de los filtros con un proceso en el que se tarda menos de 10 segundos, consistente en un doble filtro HEPA en el que se cambia el filtro activo por el pasivo y, usando el poder de succión, se limpia el filtro para pasar finalmente la suciedad al depósito”.

Filtros fuera del depósito. Itxaro Barrutia indica que en alguno de los modelos de Fagor “el filtro HEPA, además de estar colocado detrás de un filtro de espuma, se encuentra ubicado fuera del depósito, lo que conlleva un alargamiento de la vida útil del filtro y del aspirador”. Igualmente, Solac tiene referencias con filtros ubicados “fuera del depósito de almacenamiento de la suciedad para evitar que éstos se atasquen al estar en contacto permanente con el polvo aspirado”.

Filtros con tratamiento antibacterias. Eduardo Egaña habla del filtro de salida con tratamiento ‘Bactizero’ de Hoover, cuyas propiedades se mantienen después del lavado y que presenta una alta eficacia contra las bacterias Escherichia Coli y Staphylococcus Aureus.

Microperforados. Jordi Echevarría (River / Black & Decker) afirma que “los filtros microperforados son los que mejor resultado están dando”.



Foto: Fagor

Facilidad de limpieza. “En el caso de los aspiradores sin bolsa, es importante que sean fáciles de limpiar”, indica Itxaro Barrutia, Técnico de Producto de Minidomésticos de Fagor Electrodomésticos.

Nivel de ruido. El Responsable de Fagor también resalta la relevancia de que los equipos “no hagan mucho ruido”.

A qué debe atender el vendedor

Como hemos visto, aunque parezca que el aspirador es un aparato fácil de elegir, sus características pueden variar mucho para adaptarse mejor a las necesidades concretas del cliente, de manera que la colaboración del vendedor se convierte en una ayuda fundamental. “Generalmente, el cliente mira la potencia pero esto puede conducir a error. Un aspirador de 2.000 W no tiene por qué ser mejor que uno de 1.600 W, ya

que influyen factores de diseño, estado de los filtros, disposición de la boquilla, etc.”, advierte Jordi Echevarría, Director de Marketing de River International, comercializadora de la marca Black & Decker. Asimismo, el Director de Marketing de Dyson coincide al señalar que “el vendedor debe conocer las necesidades del consumidor y, en función de éstas, recomendar lo que piensa que le pueda ir mejor. Una vez conocidas sus necesidades, el vendedor debería atender a la eficacia de la aspiradora, en su potencia de succión y en que ésta sea constante. Una máquina con una potencia eléctrica muy grande no tiene por qué ser más efectiva que una con un motor más pequeño”.

Por su parte, Marta Pérez, Directora de Marketing de Polti, explica que “el vendedor debe conocer el tipo de superficie a limpiar y la frecuencia. Con esto podrá recomendar aspectos como potencia, accesorios, tamaño, etc.”. En este sentido Marian Casas, Product

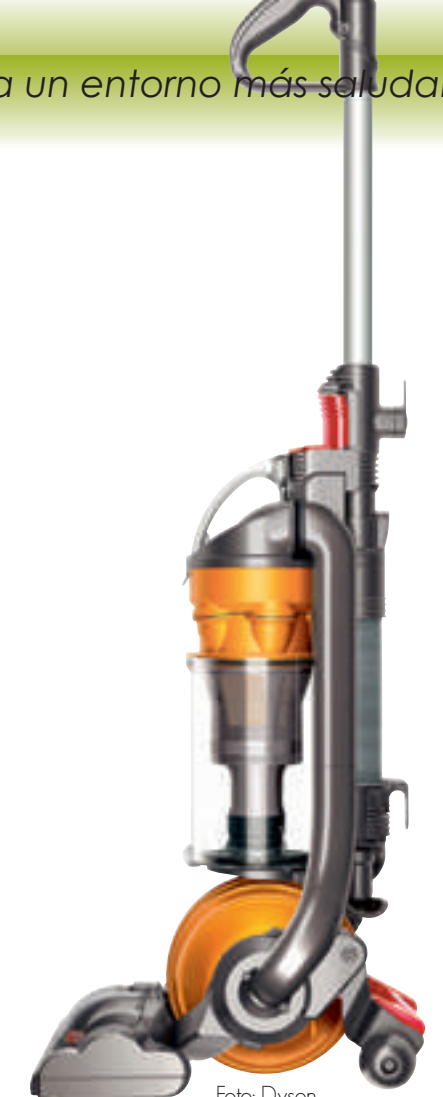


Foto: Dyson

¿Qué caracteriza al aspirador trineo sin bolsa?

La popularización de los aspiradores trineo sin bolsa en los últimos años ha sido significativa pero, ¿qué ventajas ofrecen estos aparatos respecto al resto? En primer lugar, hay que hablar de las características que distinguen al equipo de tipo trineo que, como explica Eduardo Egaña (Candy-Hoover), “es el producto ideal para la limpieza profunda del hogar gracias a sus prestaciones en cuanto a potencia, tamaño, capacidad de recogida, facilidad de uso y amplio radio de acción. El tubo flexible, el tubo telescópico y el set completo de accesorios permiten alcanzar incluso los ángulos más difíciles y remotos, llegar a las alturas y limpiar muebles y acolchados. Es extremadamente versátil y, por lo tanto, perfecto para superficies medias y grandes. Al mismo tiempo, el aislamiento del motor garantiza un elevado nivel de silencio”.

Si atendemos en concreto a los aparatos sin bolsa, la ventaja principal es que, como señala Jordi Echevarría (River / Black & Decker), “las bolsas pueden ser auténticos quebraderos de cabeza cuando los modelos están descatalogados. Además, puede suceder que el día que necesites una de repuesto te des cuenta de que no tienes, por lo que no puedes cambiarla”. Por su parte, Egaña afirma que “la ventaja principal de los trineos sin bolsa frente a los que sí llevan es el mantenimiento; o, por decirlo de otra manera, el gasto que nos supone una vez desembolsado el precio inicial. Los aspiradores con bolsa suponen un gasto continuo, puesto que cada cierto tiempo hay que ir a por los repuestos: bolsas, filtros, etc. Los aspiradores sin bolsa, en cambio, ofrecen a los usuarios la ventaja de no tener que gastar su dinero en recambios a cambio

de tener que limpiar el sistema con cierta asiduidad para que éste no pierda poder de succión y siga funcionando correctamente”. Por tanto, como señala María Moliner (Electrolux), hay que insistir en que “el consumidor final asocie aspirador sin bolsa con ausencia de necesidad de mantenimiento. Sin embargo, aún encontrándonos con un aspirador sin bolsa, el mantenimiento de los filtros es obligado. Hay que realizar una limpieza de los filtros con cierta regularidad para que pueda pasar el aire sin dificultad y se conserve el nivel de succión”.

Además, Roberto Gil (Dyson) anota que “la bolsa, a medida que se va llenando, se va obstruyendo cada vez más, restringiendo la potencia de succión de la máquina”. En este sentido, desde Solac se apunta que “los aspiradores sin bolsa de nueva generación incorporan sistemas de filtración eficientes basados en el diseño constructivo del depósito, que garantizan una potencia de succión constante durante la vida del producto”.

Por otra parte, Marta Pérez, Directora de Marketing de Polti también reseña la posibilidad que tienen los aspiradores trineo de “guardarse sin necesidad de vaciado”, aunque incide en que “esta ventaja se puede convertir en incomodidad, ya que al guardar el aspirador con la suciedad dentro no deja de provocar malos olores y servir de ‘criadero’ de ácaros”, por lo que es recomendable vaciarlos. Además, recuerda que la limpieza del filtro “no es del todo higiénica, ya que al abrir la tapa del depósito los ácaros vuelven a dispersarse en el aire”.

Dominio del trineo sin bolsa

Como se explica desde Solac, “la tendencia del mercado es clara hacia aspiradores sin bolsa por el ahorro económico y la comodidad que implica no requerir consumibles durante la vida del producto”. Además, la compañía destaca que “otro mercado en crecimiento es el segmento de los aspiradores escoba recargables o sin cable. Este tipo de aspiradores se ha convertido en el segundo equipo del hogar para las limpiezas diarias gracias a la comodidad que supone no necesitar cables o accesorios que dificultan el uso del producto”.

1.600 W a 2.000 W / Trineo / Sin bolsa / Menos de 50 euros



Manager de Miele, señala que “lo principal es escoger un aspirador adecuado a las necesidades de cada hogar, ya que no es lo mismo un hogar con suelos de madera que otro cubierto por moqueta o lleno de alfombras”. En este caso, la prescripción del vendedor será esencial para que el consumidor se lleve un aparato acorde con su demanda y que incluya aquellos accesorios que necesitará para las superficies en las que le dará uso, y que disponga de la capacidad de succión precisa para asegurar una limpieza total. Y la responsable de Electrolux Floor Care indica que “el paso obligado para todo vendedor a la hora de la primera interacción con el cliente es conocer las necesidades del mismo para poder recomendar una u otra familia, ya que primarán unos beneficios u otros en función de la necesidad manifestada”. Por ejemplo, Moliner cita la posibilidad de recomendar equipos con bajo nivel de rumorosidad si hay ancianos o bebés en casa o, en caso de falta de espacio, aparatos de menor peso y tamaño.

La respuesta del consumidor

Como hemos visto, el papel del vendedor habitualmente es muy importante para ayudar al comprador. Ahora, con una situación de mercado tan complicada, su presencia es casi imprescindible. Como explica Moliner, “el consumidor que llega al punto de venta es más desconfiado, llega más informado gracias al uso de fuentes de información como internet y busca justificar el precio del aparato que va a comprar mediante una argumentación adecuada del vendedor. Es decir, no es reacio a comprar aspiradores de precio alto mientras se cumplan las expectativas o beneficios comunicados por el vendedor”. Así, Gil asegura que “existe una desaceleración provocada por la crisis global que estamos sufriendo todos, pero

El consumidor llega al punto de venta más informado gracias al uso de fuentes de información como internet, y busca justificar el precio del aparato que va a comprar. No es reacio a comprar aspiradores de precio alto mientras se cumplan las expectativas o beneficios comunicados por el vendedor

eso hace que los consumidores sean más selectivos a la hora de elegir los productos que adquieren, optando por productos más fiables y duraderos”.

Y es que, como afirma Egaña, “está claro que no hay alegría en el comercio y que esto afecta de manera sensible a los volúmenes”, mientras que desde Solac se indica que “la desaceleración generalizada del consumo también ha influido en esta familia de producto”, pero se mantiene la expectativa de que “las innovaciones actúen como motor de la demanda durante este próximo año”.



Una gran disponibilidad

Los datos aportados por la consultora IFR Monnitoring muestran que la variedad de aspiradores disponibles en las tiendas es muy sugerente, presentando una media de 23 referencias y 10 marcas distintas.

La mayor disponibilidad se presenta en la cadenas y secciones especializadas de grandes almacenes, donde se puede encontrar una gama superior a una treintena de aparatos de más de 10 marcas, con lo que cada firma puede tener tres o más de sus modelos en los estantes de dichas tiendas. Curiosamente, los hipermercados son de los establecimientos en los que hay más marcas, pese a que el número de referencias es inferior, lo cual indica que se ofrecen bastantes posibilidades para que las firmas coloquen sus productos en sus lineales pero una gran dificultad para conseguir introducir varios de sus modelos, de forma que se tendrán que conformar con ofertar una o dos referencias de su catálogo.

Referencias en Función del Tipo de Tienda		
Fuente: IFR Monnitoring	Nº de Referencias	Nº de Marcas
Grupos de Compra	14-15	7-8
Cadenas	31-33	13
Grandes Superficies	37-43	10
Hipermercados	22-24	12-13
Bazares	6-7	5-6
Media	23	10

la desaceleración generalizada del consumo también ha influido en esta familia de producto, pero se mantiene la expectativa de que “las innovaciones actúen como motor de la demanda en 2009

¿Sin bolsa, con ella o de agua?

Aunque la popularización en los últimos años de los equipos sin bolsa ha sido notoria, en el mercado existen varios fabricantes que siguen apostando por mejorar los equipos con bolsa o que se desmarcan de unos y otros y se decantan por los aspiradores de agua. Para Marian Casas (Miele), lo que se supone que es la principal ventaja de los equipos sin bolsa, poder prescindir de los recambios, es realmente un inconveniente. “Solamente los modelos con bolsa y filtros cambiables son los que aseguran que las condiciones de aspirado no varíen a lo largo del tiempo. No recomendamos los filtros permanentes pues al cabo del tiempo, inevitablemente, se dañan y no garantizan la completa higiene del aire. Hemos probado nuestros productos para mantener siempre el más alto nivel de calidad y durabilidad y hemos llegado a la conclusión de que solamente en los modelos con bolsa se mantienen estos niveles en el tiempo, pues cada vez que cambiamos la bolsa y el filtro de nuestros aspiradores, ‘estrenamos’ aparato”, señala. Además, María Moliner (Electrolux) afirma que “ante la limpieza del hogar y las alergias y cualquier tipo de problema relacionado con los ácaros, será más recomendable el uso de un aspirador con bolsa, puesto que ésta actúa como primer filtro, capturando un alto porcentaje de partículas”. En su contra tiene que podemos

encontrarnos con dificultades a la hora de localizar recambios o la posibilidad de darnos cuenta de que se nos han acabado justo cuando vayamos a echar mano de ellos.

En cuanto a los equipos de agua, los fabricantes reseñan, entre otros aspectos, su mayor higiene y limpieza. “Los aspiradores con filtro de agua deben vaciarse después del uso, pero permiten hacer una limpieza de todo el circuito simplemente aspirando un cubo de agua limpia. Así, el aspirador se guarda sin restos de suciedad. En nuestra opinión, el aspirador sin bolsa no es el aparato más recomendable para personas que sufren alergias, sobre todo en lo que al vaciado del depósito se refiere. El filtro de agua es el único que garantiza la desaparición de los ácaros, que quedan ‘liquidados’ en el agua. Y al vaciar el depósito, no hay problema de contacto con las vías respiratorias”, explica Marta Pérez (Politi). Pero también presentan inconvenientes. Así, Roberto Gil (Dyson) señala que “en los sistemas con agua hay que incrementar el peso de la máquina con uno o dos litros de agua, lo que la hace más incómoda de manejar”. Asimismo, recuerda que “una vez aspirado, tenemos que limpiar la máquina para que el agua no se pudra en su interior”.

Un mal año... pero mejor que otros segmentos

Pese al mal año que vivió nuestro sector en 2008, los aspiradores han conseguido que la reducción de las ventas no sea demasiado grande. E incluso hay gamas de producto que han logrado crecer pese a la adversidad. Según los datos de la consultora GfK, el conjunto de aspiradores redujo su facturación entre enero y octubre un 3,8% respecto al año anterior, mientras que el número de aparatos comercializados cayó un 6,7%. Además, hay que señalar que los aspiradores de tipo trineo siguieron siendo los más vendidos (77,8% del volumen y una cuota del 82,5% de la facturación total), mientras que los productos que mejor respondieron fueron los de tipo trineo de mano recargable, que mejoraron las ventas un 8,7% (+0,8% en volumen).

En cuanto al reparto entre trineo con o sin bolsa, la proporción se mantuvo similar a la del año anterior. Así, los equipos sin bolsa, pese a reducir el número de unidades vendidas (-3%), aumentaron su cuota sobre el total hasta el 62,3% (60% en el ejercicio previo), crecimiento motivado en gran medida por el descenso del volumen de comercialización de equipos con bolsa (-11,7%). Esta circunstancia contrasta con el comportamiento en la cifra de facturación de unos y otros aparatos, ya que mientras que los aspiradores sin bolsa

redujeron su venta un 6,6%, los que incorporan bolsa cayeron menos, un 5,7%. En cualquier caso, los dispositivos sin bolsa mantuvieron una porción del 66,3% (66,5% el año anterior) sobre el conjunto de la facturación de equipos trineo.

Atendiendo al precio de los aparatos de tipo trineo, podemos ver que los más vendidos fueron aquellos con un precio inferior a 50 euros, que significaron un 22,9% del total de aspiradores colocados, aunque esto se tradujera tan sólo en el 9% del valor global de este tipo. Más representativo sería indicar que los de un valor inferior a 100 euros supusieron un 71,9% del total de unidades vendidas, aunque con este volumen tan sólo consiguieran aportar un 46% de la facturación. Ajustando aún más, observamos que fueron los segmentos de precio de 65 a 80 euros y de 80 a 100 euros los que aglutinaron la mayor cuota de venta, aportando un 30,4% del total de la facturación (37,6% en volumen). Finalmente, hay que reseñar que los dispositivos de un precio entre 175 y 200 euros fueron de los pocos que tuvieron una evolución positiva (+3,1% en valor y +3,2% en volumen), mientras que los de precio superior a 250 euros supusieron un 22,3% de la facturación total con tan sólo una cuota del 6,3% del conjunto de aspiradores vendidos.

Ventas de Aspiradores					
GfK	Fuente: GfK Elaboración: Protiendas	Miles de Unidades		Miles de Euros	
		ENE07 - OCT07	ENE08-OCT08	ENE07 - OCT07	ENE08-OCT08
Aspiradores		105.502	101.474	1.123,4	1.048,3
Escoba		9.605	9.566	103,3	103,7
Trineo		89.317	83.696	872,6	816,1
De Mano Recargable		4.061	4.416	90,1	90,8
De Mano No Recargable		893	697	29,8	19,9
Resto		1.618	3.099	27,1	17,8
Trineo Con Bolsa		29.837	28.138	348,3	307,4
Trineo Sin Bolsa		59.434	55.523	523,9	508,4
Trineo Solo Seco		86.394	81.253	860,3	804,9
Trineo Seco y Húmedo		2.923	2.443	12,3	11,1
Trineo Menos de 50 euros		8.028	7.570	199,5	184,8
Trineo 50 / 65 euros		6.319	5.418	111,5	94,3
Trineo 65 / 80 euros		10.560	10.602	143,8	143,9
Trineo 80 / 100 euros		13.824	14.875	152,5	163,4
Trineo 100 / 125 euros		8.626	7.117	75,9	63,7
Trineo 125 / 150 euros		7.649	5.344	55,7	38,7
Trineo 150 / 175 euros		5.992	4.887	37,0	30,2
Trineo 175 / 200 euros		5.808	5.989	30,9	31,9
Trineo 200 / 250 euros		3.331	3.215	14,8	14,0
Trineo Más de 250		19180	18679	51,0	51,2



Algunos dejan el problema del polvo en sus manos.

Los manuales de instrucciones de las aspiradoras con bolsa le explican amablemente cómo vaciar el polvo y la suciedad con las manos al cambiar la bolsa.



Pero Dyson le echa una mano.

Las nuevas DC22 y DC23 disponen de un cubo de apertura automática que evita tener que tocar el polvo con las manos. Basta con pulsar un botón. Es higiénico y garantiza un vaciado rápido.



dyson

La aspiradora que no pierde potencia de succión.

5 años de garantía