



## Ventiladores un clásico del verano

Foto: Fagor

El ventilador es uno de los electrodomésticos que más tiempo lleva acompañándonos y aliviándonos en los meses más calurosos del año. La popularización del aire acondicionado ha relegado en cierto modo su papel, pero este producto se resiste a desaparecer de nuestras vidas. Así, el ventilador supone un remedio de urgencia cuando se producen las frecuentes 'olas de calor' veraniegas, así como una solución a buen precio para momentos económicos complicados.

**A**unque el efecto del ventilador, para solventar los momentos más calurosos del año, no pueda ser equiparable al resultado conseguido con un equipo de aire acondicionado, lo cierto es que se trata de un producto de gran ayuda en estos casos, por lo que es muy raro el hogar español en el que no haya, al menos, uno de estos aparatos. Así, si no contamos con aire acondicionado, el ventilador supone un pequeño alivio cuando el calor aprieta, y tiene una ventaja sobre dichos equipos de acondicionamiento: basta con ir a la tienda y adquirir un aparato para disfrutar de él, sin esperar a que venga un instalador. Por eso, los veranos en los que los días de mayor calor llegan tarde y concentrados en pocas jornadas, el ventilador es la solución inmediata con la que solventar dicho momento.

Además, para el distribuidor se trata también de un aparato que ayuda a hacer su lineal más atractivo.

**Producto de temporada.** "Con el verano a la vuelta de la esquina, los consumidores sienten la necesidad de adquirir un producto que les suavice la sensación de agobio que producen las altas temperaturas. Esto garantiza a los vendedores un flujo de clientes hacia las tiendas, sobre todo cuando las altas temperaturas se producen con el verano ya avanzado y, para el poco tiempo que queda de calor, no quieren invertir en aire acondicionado", afirma el Director de Producto y Marketing de Taurus. Asimismo, Beatriz Márquez, Directora de Marketing de Marsan Industrial-Haverland, empresa fabricante y comercializadora de equipos de calefacción y ventilación, considera que "los ventiladores ofrecen al distribuidor la posibilidad de tener un producto de temporada que le permite seguir manteniendo la venta".



Foto: Purline

**Fidelizar al cliente.** La responsable de Haverland también resalta que se trata de "productos de continuidad, porque no se puede perder el contacto con el consumidor. El cliente habitual de una tienda, que acude a la que tiene más cerca de su casa a comprar la cafetera, el tostador, el radiador, algún producto de gama blanca, etc., buscará el ventilador en verano. Si lo encuentra en este establecimiento, va a seguir siendo un cliente fiel. Es una manera de que el distribuidor se dedique más a su cliente habitual".

**Margen interesante.** Aunque hay referencias de bajo precio, los catálogos de las marcas tienden a poblarse cada vez más con modelos de una gama superior y que aportan un mayor valor añadido. "Intentamos que a la tienda le quede un margen bueno y que sea un producto que le cifre. De hecho, tratamos de ofrecer un producto bueno, ya que el distribuidor generalmente prefiere un aparato de mayor calidad, que le deje mayor margen y que, además, sepa que lo va a vender y que va a estar tranquilo con el resultado que le va a dar a su cliente", apunta Márquez.

Rotación y diferenciación. "En épocas de altas temperaturas, son productos que generan mucha rotación, con márgenes importantes y que generan diferenciación a la tienda, ya que hay múltiples fabricantes de ventilación", anota Álvaro García, Product Manager de Honeywell, de Imprex Europe, comercializadora de la marca en España.

### Un tipo para cada necesidad

En los últimos años, estos aparatos han evolucionado mucho. Así, del típico equipo de sobremesa se ha evolucionado hacia una amplia gama de ventiladores que pueden satisfacer todas las necesidades. Éstos son los distintos tipos:

**Sobremesa.** Son los más tradicionales y se trata de equipos pequeños que se han de ubicar sobre algún mueble. "Las mayores ventajas son su tamaño compacto, que los hace fáciles de posicionar y los hace portátiles", indica Ana Ezcurra, Jefa de Marketing de Minidomésticos de Fagor. Por su parte, el responsable de Honeywell establece una distinción entre los "turboventiladores, con función mural, alto caudal de aire con tamaños reducidos, diseños exclusivos, giratorios sobre un mismo eje y de uso profesional; los tradicionales, oscilantes, basculantes, con caudal de aire



Foto: Taurus

desde 150 m<sup>3</sup>/hora hasta 1.300 m<sup>3</sup>/hora y de uso doméstico; y los infantiles, con aspas de goma para mayor seguridad".

**Pie.** Son equipos parecidos a los de sobremesa pero con un pie que lo eleva, y que elimina la necesidad de colocarlo sobre algún otro elemento. Como explica Francisco Madrid, Director de Producto y Marketing de Taurus, es un "ventilador con soporte de pie y altura entre 140 y 160 cm. La columna que soporta el ventilador incorpora el panel de control. Es un tipo bastante común en el mercado, tiene bastante caudal de aire y cubre una gran área de ventilación, por lo que normalmente se utiliza en grandes espacios, como salones, talleres, cocinas, etc.". Y la responsable de Fagor afirma que sus ventajas son "la posibilidad de movimiento y el poco espacio que ocupan, pudiendo ser independientes a la hora de colocarlos en cualquier lugar". Por



Foto: Honeywell

## Cómo aconsejar al cliente

El cliente que llega a la tienda puede no tener muy claro qué es lo que necesita, o cuál es el equipo que mejor se adapta a sus necesidades, y en función del uso que le vaya a dar, el espacio en el que se ubicará, etc. Por eso, la labor del vendedor en la orientación es importante, ya que de ella depende la satisfacción final del consumidor y, con ello, las posibilidades de que repita compra en el futuro en nuestro establecimiento. "Siempre hay que tener en cuenta las exigencias del cliente e intentar ayudarle a conseguir la mejor opción para sus problemas. No todos conocen las diferentes soluciones, y hay que asesorarles de forma profesional para encontrar la que mejor se adapte a sus circunstancias", recuerda David Herreros (First Line-Purline).

Así, Javier Moreno (Imprex Europe-Honeywell) señala que "basándose en el tipo de producto que desea el consumidor -sobremesa, torre...-, se debería hacer hincapié en las características esenciales -consumo, ruido, caudal de aire y diseño- y, una vez centrados en unos determinados modelos, tomar la decisión de compra a partir de las características secundarias y más subjetivas". Igualmente, Ana Ezcurra (Fagor) considera que para realizar una buena venta hay que contemplar todas sus características, ya que "hay muchos elementos, como la estética, la comodidad, la tecnología, etc., y hay que intentar combinar estos elementos, fijándose sobre todo en las necesidades del usuario".

su parte, García apunta que los principales aspectos que definen a estos equipos es que son "oscilantes, regulables en altura y con un alto caudal de aire, de hasta 5.300 m<sup>3</sup>/hora".

**Box.** "Son tipo caja y en lugar de reja y soporte vertical, tanto el motor y las aspas como los controles y la electrónica van dentro de una carcasa sólida, generalmente de plástico", explica Madrid. "A diferencia de los ventiladores tradicionales, no giran sobre su eje para ventilar en diferentes direcciones, sino que llevan un difusor incorporado que gira y reparte el aire por la zona deseada. En algunos casos, además de la función de ventilación, incorporan la función de calefacción", añade.

**Torre o columna.** El Director de Producto de Taurus precisa que se trata de "ventiladores compactos tipo box-fan, pero con diseño vertical y con turbina en lugar de hélice, y que giran sobre su eje para repartir el aire

por la estancia". Asimismo, la responsable de Fagor señala que "este tipo de ventiladores se caracteriza por su comodidad y estilo. Con un mando a distancia y una pantalla LCD en la parte superior, facilita el manejo, pudiendo programar en todo momento la temperatura, la duración y el tipo de programa". Por otra parte, son fáciles de transportar e incorporan unos diseños que cuidan muy especialmente la función decorativa. "Su estética es moderna, con acabados metalizados y forma estilizada", añade Ezcurra. Y es que, como anota David Herreros, del departamento de Marketing de First Line, propietaria de la marca Purline, "los ventiladores de columna suelen ser un punto fuerte en el mercado por su diseño y prestaciones", puesto que son "de fácil transporte y de tamaño reducido para poder situarse en diferentes lugares de la vivienda". En definitiva, como resume el Product Manager de Honeywell de Imprex Europe, "son ventiladores de diseño exclusivo, distintas velocidades, giratorios y silenciosos -50 dB-".

**Techo.** Como indica el responsable de Taurus, "son ventiladores fijos para el techo que requieren de instalación. Algunos de ellos llevan luz incorporada -tipo lámpara- y es bastante habitual que sean con mando a distancia". Por su parte, Herreros destaca que estos aparatos "se han convertido en objetos decorativos para dormitorios y salones, siendo muy importante que muevan el aire de forma apropiada y que sean silenciosos. También hay que tener en cuenta que no tengan oscilaciones en su movimiento, ya que podrían provocar molestias en su funcionamiento". Hay modelos con aspas metálicas y también con aspas de madera, destinados a usos más decorativos.

**Pared.** Madrid aclara que se trata de aparatos similares a los de sobremesa "pero para ser anclados a la pared", por lo que son "ideales para habitaciones con poco espacio o para poner fuera del alcance de las personas". A diferencia de los de techo, "su instalación es sencilla y no hace falta la intervención de un



**MARSAN INDUSTRIAL S.A.**  
Ctra. San Martín de Valdeiglesias, Km. 2,200  
28925 Alcorcón - Madrid  
Tfno: +34916427020 - Fax: +34916191950  
www.haverland.com



profesional", añade. Y Ezcurra recuerda que "el control remoto con mando a distancia multiplica su funcionalidad".

**Circuladores de aire.** "Son similares a los ventiladores de columna y sobremesa pero para posicionar siempre en el suelo y de gran potencia. Son de uso industrial o cuando se requieren grandes caudales de ventilación. En muchos casos, se orientan hacia la pared para evitar el impacto del flujo de aire sobre las personas y, por su potencia, consiguen igualmente la perfecta circulación de aire en la estancia", reseña el representante de Taurus. Y García puntualiza que se trata de "ventiladores de suelo de alta velocidad, que alcanzan caudales de hasta 5.200 m<sup>3</sup>/hora y de uso tanto doméstico como profesional".

### Qué buscar en un aparato

¿Y qué hay que mirar al elegir un ventilador? Como explica Madrid, "todo depende de lo que busque el consumidor pero, en general, la potencia de ventilación, el diseño -colores y forma-, las funciones extra -timer, velocidades, oscilación, difusión del aire, modo brisa- y la asistencia técnica que el fabricante del producto pueda ofrecer". En el mismo sentido la responsable de Minidomésticos de Fagor señala que "las características a valorar dependen de las necesidades que cada usuario busque. La potencia y el número de velocidades son dos características a tener en cuenta, además de la comodidad y el manejo de cada ventilador, mando a distancia, tamaño, etc. Tendríamos que valorar también el tipo de tecnología que incorpora -como la tecnología iónica, que anula la carga de iones positivos, reduce la cantidad de polvo y crea un ambiente puro- y otro elemento a tener en cuenta es la estética del aparato".

Por su parte, Javier Moreno, de Imprex Europe-Honeywell, recomienda atender al "consumo, ruido, caudal de aire -potencia- y diseño" del aparato, coincidiendo en gran medida con el responsable de Purline, quien observa que "potencia, nivel sonoro y prestaciones son importantes para valorar el ventilador adecuado para cada vivienda, local comercial, etc. Dependiendo del modelo de ventilador, hay que tener en cuenta unas características básicas para asegurarnos el perfecto funcionamiento del mismo".

Finalmente, la Directora de Marketing de Haverland aconseja prestar atención al diseño de las aspas. "Tenemos equipos con



aspa en forma de banana, más fina y alargada pero con líneas redondeadas, que genera un mayor incremento en la difusión del aire. Y también hay ventiladores que presentan dos juegos de aspas, donde una mueve el aire y la otra concentra esa salida de aire en un foco de acción", señala como ejemplo Márquez. Además, la Directora de Marketing de Haverland incide en que "el diseño es un elemento que se busca en cualquier aparato que se compre. Es habitual que el cliente acuda a la tienda buscando un equipo que no desentone con la decoración que tiene en el lugar donde se va a colocar".

### Aprovechar las crisis

Una vez definido el producto y vistas sus principales características, hemos de hablar de la situación del mercado. En los últimos años, las condiciones climatológicas no han contribuido a la venta de aparatos de aire acondicionado y ventilación. Ahora, además, se suma la crisis económica y el parón inmobiliario. Sin embargo, este contexto tan complicado puede servir de impulso a la facturación de ventilación. "La venta de aire acondicionado y ventilación ha descendido por el clima que está haciendo en los últimos años. Esto se nota especialmente en el aire acondicionado puesto que, a pesar de las ofertas que hay en el mercado, el consumidor muchas veces prefiere gastarse 40 ó 50 euros en un ventilador que le soluciona el mes que está en su casa en verano, puesto que el otro mes sale de vacaciones", apunta la responsable de Haverland. Por su parte, Moreno asegura que "en épocas de recesión, la categoría de ventilación aumenta su venta, ya que los consumidores prefieren comprar un aparato de este tipo como sustituto puntual

a un aparato de aire acondicionado debido a su gran diferencia de precio. Si bien es cierto que en este contexto los márgenes de distribuidores y fabricantes se ven reducidos para poder satisfacer las necesidades del consumidor".

Del mismo modo, el Director de Producto de Taurus reconoce que "en tiempos de crisis, ahorrar es la palabra clave en todos los hogares del mundo. ¿Y qué mejor manera de refrescarse y no hacer que salte la factura de la electricidad que utilizando un ventilador? Además de refrescarte de una manera continua y rápida, estás ahorrando. También hay mucha gente que tiene instalado el aire acondicionado en una sola estancia de la casa y puede utilizar el ventilador cuando está en otra. Asimismo, es un producto adecuado para segundas viviendas y períodos cortos de tiempo si no se quiere invertir en una instalación de aire acondicionado".

Pero también hay que señalar, como hace Ezcurra, que "en muchos casos se puede considerar como un sustituto económico del aire acondicionado, pero no hay que olvidar que son productos diferentes. Además, hay que tener en cuenta que la climatología de cada región es distinta y las necesidades varían en cada una de ellas". Igualmente, el representante de Purline incide en que "siempre hay que entender que estos productos no son el sustituto natural del aire acondicionado, sino que los ventiladores son otro sistema de ventilación para refrescar el ambiente de la casa, oficina, local comercial, etc., que en determinadas ocasiones, ya sea por las posibilidades de instalación, cuestiones económicas o por rapidez y versatilidad, pueden suplir a éstos".

# protiendas cocinas

espacio dedicado al diseño y venta de electrodomésticos y muebles de cocina

INCLUSO SIENDO INDEPENDIENTES  
LA FUERZA QUE NOS UNE ES VITAL.  
LAS NUEVAS INCORPORACIONES  
NOS DAN MÁS ENERGÍA.



Cedise · C/ Jazmín, 66 - 5ª Dcha, 28033 Madrid · Tel. 91 383 29 92 - Fax. 91 383 23 86  
www.cedise.es · central@cedise.es