

# Aspiradores: comodidad e higiene máxima limpieza en el hogar



FOTO: LG

El aspirador doméstico es ya todo un clásico en los hogares, pues casi todos tenemos uno de estos aparatos para ayudarnos en las tareas de la limpieza en nuestra casa. La popularización de los equipos de trineo fue esencial para la expansión de este mercado. Hoy, este tipo de aspiradores sigue dominando el mercado, aunque vemos que los aparatos de escoba están buscando su hueco.

El aspirador de trineo, bien sea con bolsa o sin ella, es el rey indiscutible de esta gama de productos para la limpieza del hogar. Como explica Eduardo Egaña, responsable de Marketing de la línea Hoover, marca perteneciente al Grupo Candy, "el aspirador tipo trineo 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. Todos estos factores se conjugan para que los aspiradores tipo trineo sean la familia con el mayor peso dentro del mercado de aspiración, llegando a cubrir el 80% de la facturación total".

La evolución de los equipos de aspiración ha sido muy importante desde los primeros modelos domésticos, pesados y menos eficientes que los actuales. Si analizamos estos avances, quizá el más relevante haya sido la incorporación de los filtros HEPA (High Efficiency Particulate Arresting -recogedor de partículas de alta eficiencia-). Como comenta Roberto Gil, Director de Marketing de Dyson, "el filtro HEPA fue desarrollado por la comisión norteamericana de la energía atómica durante la II Guerra Mundial". Así, Egaña puntualiza que "los primeros filtros

HEPA fueron diseñados para resolver las necesidades críticas del 'Proyecto Manhattan', nombre de la empresa bajo la cual se inventó y fabricó la primera bomba atómica. Hacía falta un dispositivo eficaz para filtrar los contaminantes radiactivos del aire que se escapaban al exterior por los conductos de ventilación de las plantas atómicas. De acuerdo con los estándares de hoy en día, estos primeros filtros eran voluminosos y no muy prácticos en términos de caudal, ya que los filtros actuales lo triplican. Sin embargo, su eficiencia era de 99,95% en partículas de 0,3 micrones, cerca de los fabricados hoy e infinitamente mejor que los usados en dicho proyecto antes de la llegada de los HEPA. Este producto significó un paso gigantesco en la tecnología de filtrado, que posteriormente se aplicaría a diversos ámbitos y sectores, entre los que se encuentra el de la aspiración".

Hay que tener en cuenta que, como se apunta desde Solac, "este tipo de filtros eliminan del ambiente ácaros de 0,3 micras, e incluso partes de estos ácaros. El filtrado HEPA nos da unas garantías de salubridad en el ambiente que con el resto de filtrados no se podía garantizar". Así, Guzmán Gimeno, responsable de Marketing de Electrolux Floor Care and Small Appliances, aclara que "un buen filtro lo que hace es evitar que un alto porcentaje de las partículas que entran en el aspirador escapen del mismo. Así se evita que queden en el ambiente en suspensión y sean inhaladas por la persona que está pasando el aspirador, u otras que se encuentran en



FOTO: SOLAC

la zona y que vuelvan a depositarse en el suelo o mobiliario. Y también han supuesto una mejora en la calidad de la limpieza. Por ejemplo, un filtro H12 filtra un 99,5% y un H13, un 99,95, por lo que filtra virus, bacterias o el humo de un cigarro". En definitiva, como anota Adela Hernández, Jefa de Producto de Home Cleaning / Linen Care de Rowenta, firma perteneciente a Groupe SEB, "los filtros HEPA son mucho más avanzados y eficientes y aseguran un alto nivel de higiene".

Éste ha sido el principal motivo que ha impulsado la difusión de los aspiradores. En nuestra sociedad están proliferando el número de casos de personas que desarrollan asma y alergias a partículas ambientales (ácaros, pólenes...) y el aspirador se ha convertido en el aliado perfecto contra ellas. "Los filtros HEPA han hecho que el aspirador se convierta en un electrodoméstico higiénico y antialergias; un electrodoméstico que responde a las nuevas demandas de los consumidores", apunta Charlotte Chouquet, Product Manager de Cooking Appliances de LG España. En este sentido, el responsable de Marketing de Hoover aclara que "la gran aportación de los filtros de aire HEPA al sector es que pueden retirar la mayoría de partículas perjudiciales, incluyendo las esporas de moho, el polvo, los ácaros de polvo, la caspa de mascotas y otros alérgenos irritantes del aire. Junto a otros métodos para reducir los alérgenos, como sacudir el polvo con frecuencia, el uso del sistema de filtro HEPA es sin duda una ayuda útil para el control de la cantidad de alérgenos circulantes en el aire y, por lo tanto, es de gran ayuda en hogares en los que existen personas alérgicas o con problemas de asma". Y Gimeno, destaca que estos sistemas "dependiendo del tipo de HEPA que



FOTO: DYSON

sea, pueden ser capaces incluso de purificar el aire". Por eso, María Pedrosa, Directora de Marketing de Nevir, hace hincapié en que los aspiradores han dejado de ser sólo aparatos para limpiar nuestra casa, para convertirse en equipos esenciales para lograr un entorno más saludable en el hogar. "Estos filtros han aportado novedad al sector, ya que se incluye como complemento de limpieza en nuestro entorno de vida. Ya no sólo existe una limpieza básica del hogar, sino que el filtro de aire HEPA se preocupa por la salud, eliminando todas las partículas perjudiciales para nuestro organismo", especifica. De este modo, desde el departamento de Marketing de PAE de BSH se reconoce que la incorporación de estos filtros en los aparatos "es una prestación cada vez más conocida por el usuario final", y se puntualiza que "el público objetivo es aquel que busca los mejores resultados de limpieza e higiene, sobre todo en el caso de personas alérgicas".

Además, conviene resaltar que los últimos modelos en el mercado ya incluyen filtros HEPA lavables. "El hecho de ser lavable asegura poder mantenerlo en perfectas condiciones durante más tiempo", se precisa desde BSH.

### Continúa evolución

Los filtros HEPA no son la única tecnología existente para mejorar la eficiencia de los aparatos de aspiración o hacerlos más cómodos y fáciles de usar. Éstas son algunas de las principales novedades:

**Filtros HEPA antibacterias.** Algunos fabricantes están introduciendo avances en sus filtros para aumentar su eficacia, como el tratamiento antibacterias. Como explica el responsable de Hoover, se trata de "un tratamiento permanente introducido en las fibras durante el proceso industrial, que es especialmente eficaz contra la mayoría de las bacterias comunes, como 'Staphylococcus aureus' (S. aureus) y 'Escherichia coli' (E. coli)".

**Aspiración ciclónica.** Ana Ezkurra, Directora de Marketing de Minidomésticos de Fagor, destaca los sistemas de aspiración ciclónica, que logran que "la suciedad se quede en el fondo del depósito, permitiendo que el aire circule libremente y no pierda capacidad de succión". Como explica Chouquet, esta tecnología "aumenta la fuerza centrífuga para una mejor depuración del polvo del aire". Y la responsable de Nevir



FOTO: NEVIR

señala que con estos sistemas "el flujo de aire no se bloquea, no existe taponamiento y, con ello, se evita la pérdida de fuerza en el aspirado". Por eso, el representante de Dyson incide en la relevancia de estas tecnologías, "enfocadas a la mejora en cuanto a la captura y retención del polvo".

**Tecnología iónica.** Como apunta la representante de Fagor, "dicha tecnología hace que todas las impurezas, como el polvo o el polen, se depositen en las superficies, facilitando su aspiración".

**Depósitos con iones de plata.** Egaña cita el tratamiento de los depósitos con iones de plata, "tecnología que consigue reducir la colonización bacteriana en un 99% en 24 horas".

**Más capacidad.** La responsable de LG indica que "se intenta ganar cada vez más capacidad de depósito con el fin de reducir el número de vaciados".

**Eficiencia energética.** BSH resalta los esfuerzos para la consecución de equipos "con una mayor eficiencia energética". Desde

la compañía se especifica que los modelos que combinan las nuevas generaciones de sistemas de aspiración y motores pueden llegar a consumir "hasta un 50% menos, consiguiendo los mejores resultados", de modo que a lo largo de 10 años el propietario de uno de estos aspiradores podría ahorrar "hasta 936 kW/h, y hasta 146 euros en su factura eléctrica, a la par que estaría ayudando al medio ambiente evitando la emisión de hasta 365 Kg de CO<sub>2</sub> a la atmósfera, cantidad equivalente a la emitida por un automóvil recorriendo 2.400 Km."

**Más comodidad.** Ezkurra hace hincapié en la facilidad de uso, con equipos cada vez más compactos y ligeros y con ruedas de goma que no dañan las superficies.

**Mejores accesorios.** Gil destaca las mejoras en accesorios como cepillos específicos para determinadas superficies (alfombras, parquet...), tubos telescópicos, etc. Igualmente, el responsable de Marketing de Hoover menciona el desarrollo de toberas y cepillos que "cubren las necesidades de los clientes más exigentes", lo que incluye toberas para suelos duros, alfombras o parquet, toberas antialérgenos tratadas con iones de plata y otras especialmente diseñada para el pelo de los animales.

**Menos ruido.** Los fabricantes se están esforzando para ofrecer equipos más silenciosos. Por ejemplo, Egaña se refiere a la disposición vertical de los motores y la envoltura "con materiales especiales que reducen el sonido de los espectros de frecuencia particulares de los aspiradores".



FOTO: SIEMENS (BSH)

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



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

### La tarea de la prescripción

Aunque pueda parecer una elección sencilla, escoger el equipo de aspiración que mejor se adapta a nuestras demandas no es una tarea tan fácil. Por ello, la labor de prescripción es fundamental. Para Ana Ezkurra (Fagor), a la hora de recomendar un aparato habrá que atender “al tamaño de la casa, número y edad de los componentes de la familia y estilos de vida, además de hacer una valoración de la ergonomía y la practicidad”. Igualmente, Charlotte Chouquet (LG) reseña que “el vendedor tiene que hacer preguntas a su cliente con el fin de poder recomendar el aspirador adecuado a sus necesidades: tipo de vivienda, tamaño, tipo de superficie, si en la casa viven personas alérgicas, si se tienen mascotas...”. Veamos en qué se traducen tales cuestiones.

**Frecuencia de uso y superficie a aspirar.** “A mayor superficie y frecuencia de uso, se recomiendan aspiradores con mayor capacidad de depósito o de bolsa. Para usos ocasionales, existen formatos de aspiradores que pueden aportar mayor satisfacción al usuario, como por ejemplo los aspiradores de escoba”, se indica desde BSH. Además, Guzmán Gimeno (Electrolux) recomienda atender al “eficiente consumo energético si se le va a dar mucho uso”.

**Tipo de superficie.** Evidentemente, no es igual aspirar parqué, suelos duros, moquetas o alfombras. Así, desde el departamento de Marketing de BSH se precisa que “esta variable es importante para saber el tipo de cepillo que debe adquirir el cliente”.

**Potencia de succión necesaria.** El tipo de superficie sobre la que se utilizará también es relevante para determinar la potencia necesaria. Por ejemplo, Giménez anota que ésta debe ser mayor para aspirar alfombras. Eduardo Egaña (Hoover-Candy) hace hincapié en que “hasta hace poco tiempo, la potencia de motor era directamente proporcional al poder de succión que era capaz de generar ese motor. Hoy en día, 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 increíbles”. En este mismo sentido, desde Solac se ahonda en que “a la hora de vender un producto, no se debe argumentar únicamente la potencia. Es un dato poco fiable que nos puede llevar a engaño, pues más potencia no significa más succión. Un aparato debe ser eficiente y estar equilibrado entre la potencia y la succión real, y que ésta última sea constante durante la vida de la bolsa o del depósito”.

**Cuidado de alergias.** “En caso de personas alérgicas, se recomienda el uso de aspiradores con filtro HEPA para asegurar que el aire que sale del aspirador esté limpio de partículas y polvo”, apunta BSH. María Ángeles Casas (Miele) también incide en este aspecto, reseñando la aportación de elementos como “toberas especiales para colchones y almohadas o turbocepillos para personas con mascotas”, por ejemplo.

**Espacio disponible.** No todos los clientes disponen del mismo espacio de almacenaje para guardar su aspirador. Como explica Egaña, “si existe un problema de espacio, evidentemente habrá que decidirse por un modelo compacto. Lógicamente, éstos tienen menor capacidad de depósito, pero mantienen un poder de succión notable y ocupan poco lugar”. Otra opción son las escobas eléctricas.

**Mayor estanqueidad.** Para disminuir la rumorosidad y aumentar la eficiencia, los equipos cada vez cuidan más la estanqueidad. “Optimizamos las pérdidas de aire en las juntas y uniones por las que fluye el aire desde que entra hasta que sale”, se indica desde Solac. En este mismo sentido, María Ángeles Casas, Product Manager de Miele, recuerda que “lo

más importante es la conducción del aire en el aspirador para asegurar un continuo poder de succión”. Así, hace hincapié en el esfuerzo para desarrollar los aparatos más herméticos posibles. Además, la empresa ha seguido trabajando en la evolución de equipos con bolsa, por lo que ha centrado parte de su investigación en mejorar la tecnología de



retención del polvo en las mismas, fruto de la cual ha conseguido un sistema capaz de repartir el polvo en la bolsa, mejorando el rendimiento y manteniendo la potencia de succión.

**Arranque más suave.** La responsable de Fagor se refiere a la incorporación de “un sistema de arranque más suave y progresivo, que alarga la vida útil del aparato”.

### No sólo trineos

Además de los ya tradicionales equipos de trineo, cada vez es más frecuente ver modelos de aspirador de escoba -con o sin cable- en los lineales de las tiendas. Actualmente, todavía representan tan sólo un 9% del conjunto de unidades comercializadas y un 10% del total de la facturación. Sin embargo, puede ser un producto que poco a poco vaya entrando en los hogares españoles para la limpieza cotidiana. “Al igual que el resto de mercados, el de la aspiración no es diferente y va por modas o ciclos. No hace mucho, el ‘boom’ de la aspiración de trineo sin bolsa parecía imparable. Ahora se ha estabilizado, e incluso igualado de nuevo. El auge de los aspiradores escoba es debido, en gran parte, a que cada vez los pisos son más pequeños y con estos aspiradores, de menos prestaciones que uno de trineo pero con un guardado más fácil, nos es posible mantener limpio nuestro hogar”, se apunta desde Solac. En este sentido, el responsable de Hoover comenta que “durante el segundo semestre, han sido varias las marcas que han decidido comercializar este tipo de aspirador, incorporando modelos a los lineales de escobas eléctricas. La razón de este auge es sencilla. Si analizamos los datos ‘sell-out’ de esta

familia a partir de enero de 2006, veremos que las cuotas de volumen y valor han crecido exponencialmente hasta abril de 2009. El mercado de escobas ha crecido durante ese período de tiempo y, naturalmente, muchos fabricantes han decidido formar parte del negocio. Curiosamente, a partir de abril de 2009, este mercado ha sufrido una reducción en su cuota de volumen, aunque su cuota de valor se ha mantenido, creciendo en algún período hasta la fecha de hoy, debido a un notable incremento del precio medio de venta al público”.

Por su parte, la Jefa de Producto de Rowenta considera que “el aspirador escoba está cogiendo cada vez más relevancia”, y anota que “en octubre de 2009 representó un 10,2% del mercado de aspiradores”. Y el Director de Marketing de Dyson considera que “ese ‘boom’ fue más del año pasado que de éste. De hecho, las cifras indican que las ventas de estos modelos se están estabilizando”.

Al margen del momento del despegue de estos productos, lo cierto es que el aspirador escoba se ha hecho con un sitio en el mercado. Según Hernández, “la razón principal de su éxito es que aúna la eficacia de un



aspirador con cable y una gran comodidad de uso, pues es ligero, no tiene cables y está siempre disponible para utilizar. Todo esto hace que sea el producto idóneo para la

limpieza diaria”. Así, estos equipos serían un complemento para el convencional equipo de trineo, “más destinado a la limpieza a fondo y con menos frecuencia de uso”, añade. Asimismo, la responsable de LG indica que “el aspirador escoba es el electrodoméstico que más se acerca al cepillo tradicional. Estos aparatos son idóneos para pisos pequeños con suelo duro, o para personas que tienen dificultad para manejar aspiradores más pesados”.

En cuanto a sus principales ventajas, Chouquet resalta que “son ligeros y de fácil manejo, son cómodos de guardar, son silenciosos, no requieren bolsa y son idóneos para aspirar rápidamente pisos, alfombras, tapetes y escaleras”. Además, reseña que “estos aparatos están disponibles sin cable y batería recargable”, y que “algunos modelos incorporan la tecnología ciclónica”. A su vez, Egaña recalca que los aspiradores tipo escoba “son atractivos, prácticos, versátiles y ligeros -entre 2 y 4 Kg-”.

Y por lo que respecta específicamente a las escobas sin cable, el responsable de Marketing de Hoover recuerda que “funcionan con baterías, lo que posibilita poder moverse por el hogar con total libertad, incluso usarlas fuera del mismo”. No obstante, señala que “los modelos con batería ofrecen una autonomía



FOTO: UFESA

FOTO: DYSON



FOTO: MIELE

limitada, aunque suficiente para realizar las tareas rápidas de limpieza del hogar", con una autonomía que dependiendo del modelo, puede oscilar de 18 a 30 minutos. Por su parte, el responsable de Electrolux hace especial hincapié en que estos aparatos "están siempre listos para ser utilizados, a mano y cargados. El aspirador trineo normalmente se tiene guardado en un armario y hay que sacarlo y montarlo, mientras que los de escoba están a la vista, cargados en su base, listos para utilizar de forma rápida. Es otro concepto, es para mantener tu casa limpia, recoger las migas, limpiar la cocina, los pelos del baño, etc. No sustituyen a los trineos, son un complemento, ya que hoy ninguno tiene la misma potencia de succión que un aspirador trineo. Es un precio a pagar por la libertad que te dan las baterías, que con la tecnología actual no pueden sustituir a la potencia que se obtiene de la red eléctrica". Asimismo, la Directora de Marketing de Minidomésticos de Fagor anota que "su gran ventaja es la manejabilidad, pues el usuario lo utiliza en cualquier momento, incluso para limpiar una pequeña superficie que se acaba de ensuciar. No necesitamos montar varias piezas de un aspirador más complejo".

Por otra parte, hay que señalar que muchos de estos aparatos pueden ser desmontados y

convertidos en aspiradores de mano sin cable y sin bolsa, de gran utilidad para limpiar el coche o el sofá, por ejemplo.

Todos estos motivos hacen que el aspirador escoba sea un producto atractivo para los clientes, por lo que su presencia en el lineal de nuestra tienda puede reportar unos retornos que no conviene desdeñar. "Para la tienda de electrodomésticos, este tipo de productos representa una venta adicional, ya que puede ser perfectamente un producto complementario al aspirador trineo", considera la representante de Rowenta. Igualmente, desde Solac se advierte que "una tienda de electrodomésticos no debería plantearse dejar fuera más del 10% de las ventas totales de aspiración en España, por lo que ha de completar la gama con los cuatro grandes del mercado de la aspiración: trineo con bolsa, trineo sin bolsa, escoba y de mano". Además, el responsable de Electrolux incide en que "se trata de un producto complementario de los trineos, no son un producto sustitutivo, es decir, que aportan más ventas e incremento del valor de la categoría".

### ¿El futuro en los robots?

En los últimos años hemos visto aparecer en el mercado robots aspiradores. Se trata de pequeños robots sin cables y autónomos, que se desplazan por sí solos y aspiran de manera totalmente automática el suelo de la estancia, gracias a los sensores que incorporan. Aspiran todo tipo de suelos (incluido alfombras) y no llevan bolsa. "Estos aparatos son capaces de evitar los obstáculos de la casa, no quedan atrapados tras los muebles y, gracias a su escasa altura, pueden aspirar zonas de difícil acceso, como debajo de la cama, los armarios, etc.", explica la responsable de LG. Así, desde BSH se afirma que "de cara al usuario final, este concepto de producto tiene un atractivo real. Al fin y al cabo, ¿quién no ha deseado tener un producto que realice las labores domésticas? De todas formas, tenemos que ser extremadamente realistas, ya que este tipo de tecnología aún está lejos de ofrecer unas prestaciones similares a las de un aspirador trineo". En la misma línea, el representante de Electrolux afirma que "les queda camino por recorrer para disminuir la diferencia de la calidad de

FOTO: BOSCH (BSH)



FOTO: ROBOT

limpieza, comparados con un trineo medio. Además, no son productos eficientes respecto a consumo energético".

El Director de Marketing de Dyson reseña "la relativa comodidad que ofrecen al usuario", a la par que señala que el principal inconveniente localizado es "que no son 100% eficaces en su funcionamiento", de acuerdo con los baremos que se manejan en el mercado. Y desde Solac se apunta que "la ventaja clara es que hace de una forma autónoma la tarea de aspiración de mantenimiento del hogar, y también que se pueden guardar en cualquier sitio. Pero por el contrario, tienen algunos inconvenientes a considerar, como su precio y, sobre todo, que la aspiración de lugares excesivamente sucios, alfombras altas o esquinas, no es posible".

Por su parte, Chouquet incide en que "actualmente, se están viendo aspiradores robot cada vez más avanzados, fáciles de recargar y más silenciosos", aunque reconoce que "aún no se pueden comparar los resultados de limpieza de un aspirador robot con los del aspirador trineo tradicional". De este modo, indica que "la desventaja de los aspiradores robot es que son pequeños y que su funcionamiento es limitado, puesto que hay que recargarlo. Además, sirven principalmente para limpiar polvo. En el caso de encontrarse con piedrecitas o migas de pan, por ejemplo, en la mayoría de los casos no los succiona". Y la Jefa de Producto de Rowenta, aunque asume la comodidad que aportan estos productos gracias a su funcionamiento autónomo, señala que uno de sus inconvenientes es "que no se puede ejercer un control directo sobre la limpieza".

En cualquier caso, desde Solac recuerdan que "las ventas en unidades de estos aparatos todavía no son considerables. Estamos hablando de que el 1% de las ventas totales en unidades son aspiradores robot". Además, no parece que estén llamados a sustituir a los aspiradores convencionales en la limpieza del hogar, sino que más bien parece que su papel será el de un producto complementario, útil para el mantenimiento diario.

### Surtido para todos los gustos

Como hemos visto, aunque el aspirador de trineo es el dominador del mercado, la familia de aspiración ofrece opciones para cada necesidad. "El mundo de la aspiración quizás era uno de los menos propensos a la innovación, pero en los últimos años esto ha cambiado con nuevas tecnologías, formatos, sistemas de filtrado y del cuidado del suelo, etc. El usuario final es consciente de estos cambios y, por supuesto, los demanda. Un punto de venta ha de ser capaz de dar respuesta a estas demandas. Una tienda tiene la oportunidad de ofrecer al usuario una venta de mayor valor, apoyada en nuevos conceptos y en las innovaciones que los fabricantes ofrecemos", se anota desde el departamento de Marketing de BSH. De igual modo, Hernández opina que "es necesario poder ofrecer todos los tipos de aspiradores para poder cubrir las diferentes necesidades de cada consumidor". En este sentido, la Product



FOTO: FAGOR

Manager de Miele recuerda que "el fin último de los distribuidores es satisfacer las necesidades de los clientes. Y un cliente satisfecho repite y volverá a comprar al punto de venta donde mejor fue tratado y que mejor satisfizo sus necesidades". Igualmente, Gil apunta que "cuanto mayor sea la oferta, mayores serán las posibilidades de satisfacer las necesidades de los consumidores. El 'café para todos' no vale y cada cliente tiene unas demandas específicas que no todos los aspiradores cumplen". Y Ezkurra incluso considera que un buen surtido permite "adelantarse a las expectativas" de los clientes.

Además, la responsable de LG incide en que contar con una oferta amplia de referencias "aporta al comercio una imagen de especialista, capaz de ofrecer el aspirador más

adecuado a cada consumidor, ya que cada tipo cubre unas necesidades específicas". Así, Gimeno reseña la importancia de "disponer de productos complementarios para aumentar el valor de la categoría, y la adecuación del producto a las necesidades de los clientes, como por ejemplo las posibilidades de las escobas con cable como sustitutivas de los trineos para casas con poco espacio para almacenar".

Pero no todos opinan de este modo, puesto que también cabe la posibilidad de especializarse para atender a unas determinadas circunstancias. "No estamos del todo de acuerdo en que haya que tener un amplio surtido de aspiradores en todos los centros. En cada centro, en función de sus necesidades, target, zona, tamaño, etc., deberán especializarse o globalizar", se afirma desde Solac.



FOTO: ELECTROLUX

ZEST  
P.V.P.R.: 39,90€IDECTC3  
P.V.P.R.: 49,90€TERRAIN650  
P.V.P.R.: 59,90€SPEAKEASY  
GSM  
P.V.P.R.: 89,00€

La mejor forma  
de eliminar fronteras,  
es no tener ninguna.

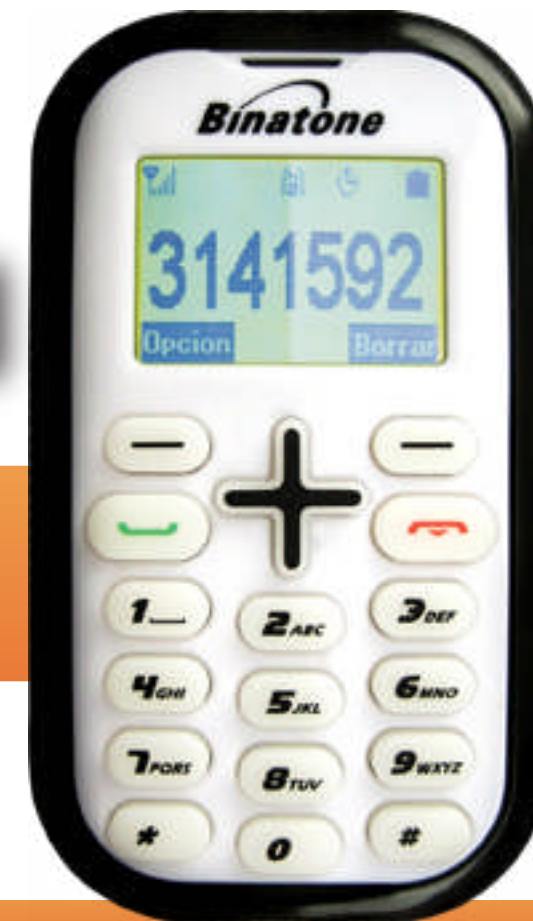


- Móvil libre y ultrafino con tecnología GSM
- Agenda de 250 contactos y función SMS
- 6 melodías polifónicas, vibración, alarma, calendario y calculadora
- Libre para funcionar con cualquier red de telefonía móvil\*
- Tamaño tarjeta de crédito (52x93x15 mm.)
- Peso: 62 gr. (batería incluida)

\*Este teléfono funciona en todas las redes de Europa (excepto "3" del Reino Unido) y puede utilizarse con cualquier tarjeta prepago o contrato en: Europa, Oriente Medio, África, Australia, Nueva Zelanda y Asia (excepto Japón y Corea)

binatone  
**mimo**  
mini móvil libre

P.V.P.R.:  
**29€**



**Binatone**

**HABLA SIN FRONTERAS**

Binatone e IDECT son exclusivas de FONEXION SPAIN S.A. para España y Portugal. Infórmate de todos nuestros productos en nuestra página web o en el teléfono 944 535 202

**FONEXION.com**

Año de ajuste

En un entorno económico tan difícil como el que se vivió el pasado año, era complicado que el mercado de aspiración fuese una excepción. Como vemos en los datos recogidos por las consultoras GfK y Nielsen, el conjunto del sector se contrajo tanto en volumen (-8,6% según GfK) como en valor (GfK: -3,3% ; Nielsen: -10,2%).

Si analizamos los datos de GfK podemos resaltar el aumento del dominio del aspirador trineo. Si su peso en el conjunto ya era abrumador en 2008 (72,2% en volumen y 78,9% en valor), en 2009 aumentó aún más su posición: +6,7% en la cuota sobre el total de unidades vendidas y +2,6% en su porción de la facturación conjunta. También cabría indicar un dato significativo respecto a los aspiradores escoba. En los doce meses anteriores a octubre de 2009, se vendieron un 16,9% menos de estos equipos. Sin embargo, la facturación de este segmento sí que creció, aunque fuese un exiguo 0,9%. Esto se traduce en un aumento del precio medio, que pasó de 96,80 euros a 102,43 euros. Además, fue la única categoría (si exceptuamos el conjunto de aparatos englobadas bajo el concepto de 'Resto') que mostró un comportamiento positivo.

Las cifras aportadas por Nielsen vienen a confirmar la mejor evolución de los aspiradores escoba. Así, los datos de la consultora reflejan un crecimiento de la facturación de esta familia del 2,8%. Y eso a pesar de los malos resultados cosechados en los hipermercados, donde la comercialización de estos aparatos se redujo casi a la mitad. En cuanto al reparto de las ventas en función del tipo de tienda, vemos que las cadenas especializadas dominaron el mercado. Un 45% de la facturación de aspiradores se registró en estos establecimientos y su papel fue abrumador en el caso de las escobas, puesto que dichos puntos de venta facturaron más del 70% del total.

Por otro lado, los datos de Nielsen también confirman el peso de los trineos sobre el conjunto, ya que sus cifras señalan que estos dispositivos representan un 79,5% de las ventas globales. En el caso de las escobas, la consultora les otorga tan sólo un 1,2% del mercado.

| nielsen                            | VALOR DE VENTAS (miles de €) |         |             |
|------------------------------------|------------------------------|---------|-------------|
|                                    | OCT '08                      | OCT '09 | % Variación |
| Aspiradores                        |                              |         |             |
| Total España Detallistas + Híper   | 137.802                      | 123.806 | -10,2       |
| T. Cadenas                         | 59.883                       | 55.984  | -6,5        |
| Grupos de Compras + Independientes | 45.239                       | 39.127  | -13,5       |
| Hipermercados                      | 32.679                       | 28.694  | -12,2       |
| Trineo                             |                              |         |             |
| Total España Detallistas + Híper   | 109.679                      | 98.379  | -10,3       |
| T. Cadenas                         | 46.366                       | 44.127  | -4,8        |
| Grupos de Compras + Independientes | 38.600                       | 31.463  | -18,5       |
| Hipermercados                      | 24.712                       | 22.789  | -7,8        |
| Escoba                             |                              |         |             |
| Total España Detallistas + Híper   | 1.461                        | 1.502   | 2,8         |
| T. Cadenas                         | 927                          | 1.075   | 16,0        |
| Grupos de Compras + Independientes | 284                          | 300     | 5,6         |
| Hipermercados                      | 250                          | 127     | -49,2       |

Elaboración Protiendas con datos Nielsen

| GfK                   | Elaboración Protiendas<br>con datos GfK | ENE - OCT<br>'08                      | ENE - OCT<br>'09 | % Variación |
|-----------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------|------------------|-------------|
|                       |                                         | Unidades Vendidas (miles de unidades) |                  |             |
| Total                 |                                         | 1.048,3                               | 958,3            | -8,6        |
| Escoba                |                                         | 104,8                                 | 87,1             | -16,9       |
| Trineo                |                                         | 816,1                                 | 756,5            | -7,3        |
| De Mano Recargable    |                                         | 89,7                                  | 79,6             | -11,3       |
| De Mano No Recargable |                                         | 19,9                                  | 11,4             | -42,7       |
| Resto                 |                                         | 17,8                                  | 23,5             | 32,0        |

| GfK                   | Elaboración Protiendas<br>con datos GfK | ENE - OCT                        |        |             |
|-----------------------|-----------------------------------------|----------------------------------|--------|-------------|
|                       |                                         | '08                              | '09    | % Variación |
|                       |                                         | Valor de las Ventas (miles de €) |        |             |
| Total                 |                                         | 101.474                          | 98.158 | -3,3        |
| Escoba                |                                         | 9.676                            | 9.763  | 0,9         |
| Trineo                |                                         | 83.696                           | 77.895 | -6,9        |
| De Mano Recargable    |                                         | 4.306                            | 3.999  | -7,1        |
| De Mano No Recargable |                                         | 697                              | 469    | -32,7       |
| Resto                 |                                         | 3.099                            | 6.033  | 94,7        |



El rendimiento de una aspiradora grande y sin pérdida de succión.

La nueva aspiradora Dyson City es dos veces más pequeña que una aspiradora de trineo Dyson de tamaño estándar. Cada ángulo y dimensión han sido pensados para que el sistema ciclón de una aspiradora pequeña de Dyson sea tan eficaz como el de una grande.

En lugar de bolsa, está equipada con la tecnología ciclón concentrada, que proporciona el rendimiento de limpieza de una aspiradora grande y sin pérdida de succión.

Para saber más : [www.dyson.es](http://www.dyson.es)

dyson city