



FOTO: DYSON

Aspiradores domésticos

Nuevos formatos y tecnología para un hogar limpio y saludable

El aspirador es uno más en el hogar. La enorme difusión que alcanzaron los equipos trineo hace algunos años ha hecho que este aparato esté prácticamente en todos los hogares. Por eso, los desafíos ahora son dos. En primer lugar, conseguir que los hogares completen su equipamiento con un segundo dispositivo para tareas concretas, como un aspirador de mano, de escoba o un robot. Y por otro lado, que los usuarios reemplacen sus viejos dispositivos por otros más modernos y potentes.

Es muy difícil encontrar un hogar en España donde el aspirador no tenga su hueco. Cuando un mercado es tan maduro, sostener las ventas año tras año es muy difícil. Sin embargo, los fabricantes de aspiradores demuestran continuamente que la innovación sirve para dinamizar el mercado y mantener el interés del consumidor. Así, una vez que casi todos tenemos un aspirador trineo, las marcas están viendo las posibilidades que ofrecen otros aparatos que pueden venir a completar la acción de aquellos para la realización de tareas específicas. Tal es el caso de dispositivos como las escobas, los aspiradores de mano o los robots. ¿Pero cuáles son las utilidades y las ventajas de cada formato?

Aspiradores con cable

La primera distinción que podemos hacer es entre los aspiradores con cable o sin él. La principal ventaja de los aparatos que funcionan enchufados a la red es que tienen capacidad para desarrollar una mayor potencia de succión. Éstos son los principales tipos:

Aspiradores trineo. “Sin duda, son los aspiradores preferidos por el consumidor español. Su principal ventaja es que, gracias a los distintos modelos, cepillos, etc., se adecúan a todo tipo de hogares y usuarios. Existen distintos modelos, según el tamaño del hogar -equipos más o menos compactos-, tipo de suelo -parquet, moqueta, etc.-, características del usuario -alérgico o no- y características del hogar -con animales o no-, se afirma desde Dyson. Además, muchos de estos aparatos no sólo aspiran sólidos, sino que incluso pueden recoger líquidos.

Igualmente, desde el Departamento de Marketing de BSH se explica que “dentro de los aspiradores trineo existen aspiradores que funcionan con bolsa, sin bolsa o duales, que ofrecen la posibilidad de ser utilizados con bolsa o bien incorporarles un depósito para utilizarlos sin bolsa. Es el usuario quien decide qué tipo de método puede ser más conveniente. En el caso de existir una preferencia sobre los aspiradores sin bolsa, aconsejamos prestar atención a los filtros. La bolsa actúa como filtro, por tanto, la ausencia de éste hace que el resto de filtros se saturen antes. Existen filtros de mejor calidad, como los HEPA, siendo algunos de ellos lavables para garantizar un mejor mantenimiento. Es muy importante mantener los filtros limpios”. Respecto a los equipos sin bolsa, José María Massagués, responsable del departamento de Marketing y Ventas de Di4, señala que “al no disponer de bolsa, la succión es constante, sin pérdidas de potencia por problemas de llenado de la misma. Y lo que es más práctico y cómodo, que al finalizar el uso del aspirador, vaciamos el depósito sin necesidad de guardar la suciedad”. Según Ana Ezcurra, Directora de Marketing de Fagor, el trineo con bolsa es la opción “para los más tradicionales y recomendable para los alérgicos al polvo”, mientras que los aparatos sin bolsa son recomendables “para los que no quieren tener



FOTO: ELECTROLUX

la incomodidad de cambiar las bolsas y/o por un motivo de ahorro”. Y hay que recordar que en el mercado también encontramos dispositivos con filtro de agua. “Todos los residuos aspirados quedan retenidos en el filtro de agua que, una vez finalizada la aspiración, se vacía y limpia muy fácilmente”.

Desde el Departamento de Producto de Taurus se hace hincapié en que “los aspiradores trineo, con o sin bolsa, tienen más potencia, capacidad, mejor filtración, etc., para conseguir una limpieza a fondo”. Igualmente, desde BSH se remarca que “los aspiradores trineo se utilizan para una limpieza profunda de los hogares. No hay que confundir este concepto, ya que, por ejemplo, los robots automáticos son muy útiles para eliminar las partículas de polvo más visibles, pero nunca deben sustituir a un aspirador trineo, ya que un robot no va a aspirar con tanta profundidad como un aspirador a red. La razón está en la potencia, pues no es



FOTO: AEG

EL ASPIRADOR MÁS DEMANDADO

- Trineo
- Sin bolsa
- 1.600-2.000 W
- Menos de 50 euros

comparable un producto que funciona con baterías de 14,4 V aproximadamente, con aspiradores que funcionan a red con una potencia muy superior”.

Aspiradores verticales. Aunque en nuestro país es un artículo muy poco difundido, en otros lugares su penetración es mucho mayor. “Son las preferidas por los anglosajones”, indica Dyson.

Aspiradores escoba con cable. Los modelos que vemos con más frecuencia son aquellos que funcionan con batería, pero también hay aparatos que operan enchufados a la red eléctrica. Como explica Raúl Domínguez, responsable de Post-Venta de Polti. Gracias a ello se consigue el aumento de la potencia de aspiración, a la par que se evitan las esperas de carga. Todo ello sin perder la practicidad que supone el poder colgarlos en la pared como las escobas convencionales.

Aspiradores inalámbricos

Se trata de los dispositivos que funcionan de forma autónoma, es decir, mediante baterías. Esto significa una mayor movilidad y versatilidad del producto, que puede usarse en cualquier parte. Nos encontramos con distintos formatos:

Aspiradores escoba. También son denominados de stick. Como indica BSH, “los aspiradores escoba inalámbricos son ideales para usar en pequeños espacios o bien para sustituir los de la

tradicional escoba y recogedor en las cocinas. La mayoría de ellos llevan incluido un aspirador de mano. Son productos que aportan movilidad, una gran autonomía de uso y ocupan poco espacio”. Y desde Dyson se anota que “son ideales como aspiradores adicionales, para el día a día. Sirven como aspirador de mano y también como aspirador para el suelo y zonas altas”. En este sentido, la Directora de Marketing de Fagor afirma que son aparatos “idóneos para una limpieza rápida pero poco profunda” y especialmente indicados para suelos de baldosa y parqué. Asimismo, Raquel Domingo, Adjunta a Post-Venta de Polti, remarca que estos equipos son “maneja-bles, funcionales y con la posibilidad de colgarlos en la pared como una escoba convencional”. Además, pueden contar con filtros HEPA lavables y son muy prácticos porque la suciedad queda recogida en recipientes extraíbles y fáciles de vaciar. Y también pueden venir acompañados de accesorios que los hacen muy versátiles, como flexos o cepillos de suelos. Por su parte, Albert Rodríguez, Director Comercial de Polti, señala que la ventaja principal de las escobas con batería es que “ocupan poco espacio y que no es necesario agacharse para regular la potencia, ponerlas en marcha, etc.”; mientras que “tienen el inconveniente de que se agotan rápidamente y que no tienen la misma potencia de succión que un aspirador trineo”.

En cualquier caso, el representante de Di4 puntualiza que “los aspiradores escoba son productos muy enfocados a una función específica que para nada eliminan a los tradicionales aspiradores trineo. Estos modelos son para limpiezas esporádicas o para funciones mas

FOTO: ELECTROLUX



FOTO: FAGOR

específicas como recoger las migas o las pelusas, pero nunca se utilizan como elemento principal de limpieza de todo el hogar como los aspiradores trineo”.

Aspiradores de mano. “Son los aspiradores ideales para la limpieza del coche, para pequeños trabajos de bricolaje, para la cocina, etc. Son fáciles de guardar y, al tener batería, resultan muy cómodos para pequeñas limpiezas”, anota Dyson. Igualmente, Ezcurra remarca que son “perfectos para recoger migas y polvo, de fácil uso para el coche y superficies varias, como por ejemplo las mesas”. Mientras que Taurus apunta que “se utilizan en casos especiales o en momentos puntuales, para el coche, el sofá...”. Asimismo, desde el departamento de Marketing de BSH se anota que “los aspiradores de mano no sólo se perciben como el accesorio perfecto para aspirar el interior de los coches, sino también para poder acceder de forma mas cómoda a aquellas zonas donde no es posible con un aspirador trineo”.

Robots. Según la responsable de Fagor, lo mejor de estos equipos es que son “cómodos porque no tienes que hacerlo tú mismo; funcionan solos”. Y desde el Departamento de Producto de Taurus se explica que “el robot no hace una limpieza a fondo, pero sí un mantenimiento que nos proporciona comodidad”. Por su parte, el Director Comercial de Polti indica que “la ventaja del robot es que limpia solo. Pero también hay que explicar que no dejará tan limpios los rincones como el aspirador trineo convencional, así como que la potencia de aspiración o la capacidad de la bolsa de suciedad son mucho menores que en aquellos”.

EL TRINEO SIGUE ‘BARRIENDO’

Desde hace ya bastantes años, el aspirador trineo es el estándar en los hogares españoles. “El aspirador trineo será siempre el ‘rey’ de la familia, por cultura en Europa y por tradición”, declara José María Massagués (Di4). Aunque los nuevos formatos están ‘arañando’ su mercado. “Sigue siendo el ‘rey’ del mercado, con una cuota en volumen del 72%, pero está perdiendo participación en detrimento del aspirador escoba y robot, que crecen a ritmos importantes. Es un producto que, en cierta forma, se está banalizando”, explica Ana Ezcurra (Fagor). En esta línea, Albert Rodríguez (Polti), señala que “el aspirador trineo tiene un peso del 70% y sigue siendo la familia de aspiración más vendida y presente en los hogares”, pero reconoce que “en el último año el peso en valor ha caído un poco, ya que se está vendiendo cada vez más el formato de robots y su valor es muy elevado”. Según Dyson, “las ventas de aspiradores trineo tienen un peso aproximado del 90% y, por lo tanto, siguen dominando la familia. No obstante, según los datos de la consultora Nielsen, el mercado de trineo ha caído significativamente, sobre todo en el segmento de precio más bajo”. Y el departamento de Producto de Taurus reconoce que “los aspiradores trineo siguen teniendo un peso importante en las ventas de aspiración, aunque sin grandes subidas como las que registran las escobas o los robots”.

Innovación para dinamizar

Los fabricantes son conscientes de que una de las claves para mantener el dinamismo de este mercado es seguir trabajando para mejorar las prestaciones de sus productos. Por eso, todas las marcas se esfuerzan en traer novedades interesantes para los usuarios, desarrollando soluciones que se adaptan a todas las necesidades de sus consumidores. Éstas son algunas de las últimas innovaciones:

Menos ruido. Según BSH, “la tendencia es el desarrollo de aspiradores más silenciosos. Para ello, trabajamos sobre las principales fuentes que producen ruido en un aspirador: el aire y el motor”.

Filtros más eficientes. Desde BSH se indica que “cada vez son más los aparatos que incorporan filtro HEPA lavable, cuyo porcentaje de recogida de polvo es superior a un microfiltro convencional.

Tecnología Radial Root Cyclone™

Los conductos de aire se han rediseñado para reducir las turbulencias y aumentar la potencia de succión. Una nueva rejilla ayuda a que el ciclón separe las partículas más grandes, así los ciclones internos pueden capturar una mayor proporción de polvo fino.

Tecnología Ball™

El conjunto de los ciclones se asienta en un chasis articulado, su punto de rotación está cerca del centro de la máquina. La aspiradora Dyson Ball™ gira sobre un punto para poder seguirle con mayor precisión mientras la usa.



dyson ball

Sin bolsa. Sin pérdida de succión. Sin movimientos torpes.

Para saber más acerca de la Dyson Ball, www.dyson.es

Con 5 años de garantía



Incluso algunos modelos incluyen dos filtros HEPA". Asimismo, BSH remarca el uso de filtros fabricados con tecnología de membrana única 'Gore' lavable, creado por los inventores de la ropa impermeable y transpirable 'Gore-Tex'. Y también hay que detenerse en los filtros de agua, "que capturan la suciedad y evitan que vuelva a ponerse en circulación en el ambiente", como explica la Adjunta a Post-Venta de Polti.

FOTO: BOSCH



Más ecoeficientes. "Igual que el resto de electrodomésticos, la tendencia es que los aspiradores sean también cada vez más ecoeficientes. No sólo en cuanto a su consumo eléctrico -wattios del motor-, sino también en cuanto a su gasto en consumibles -bolsas, filtros, etc.-", afirma Dyson. En este sentido, BSH resalta que "la eficiencia energética es una prestación cada vez más valorada, con productos que consumen menos". En



FOTO: LG

El comportamiento comercial de los robots aspiradores y las escobas es una de las pocas alegrías que se está dando en el sector

este sentido, la compañía resalta el desarrollo de modelos de 950 W capaces de conseguir los mismos resultados que aparatos de 2.400 W. Como recuerda el responsable de Marketing y Ventas de Di4, "el ahorro energético no sólo significa disminuir el gasto en el hogar, sino que hay una relación directa con el impacto medioambiental que se produce".

Generador de iones. Desde Taurus se señala la inclusión del sistema generador de iones, "que expulsa iones negativos mientras aspiramos el hogar, consiguiendo así un ambiente agradable y libre polvo".

Sistemas de autolimpieza. BSH destaca los sistemas inteligentes de autolimpieza de filtro que incluyen algunos equipos sin bolsa, encargados de mantener el mayor rendimiento del aparato sin que el usuario tenga que hacer nada.

Para cada modo vida. Según Dyson, "otra tendencia es lanzar aspiradores que se adecúen a los actuales modos de vida. Así, por ejemplo, pensando en los hogares más pequeños o sin espacio para guardar el aparato, hemos lanzado equipos más compactos o con sistema telescope en el tubo, que hace que la

manguera pueda ser enrollada alrededor de la máquina y que, por tanto, sea más fácil de guardar".

Mejor movilidad. "Con el fin de mejorar la maniobrabilidad, hemos lanzado una gama de aspiradores trineo cuyas ruedas han sido sustituidas por una bola en la que van incluidos gran parte de los componentes del aspirador, entre ellos el motor o el sistema recogecables. Esto hace que sean aspiradores mucho más cómodos y fáciles de manejar", apunta Dyson.

LA IRRUPCIÓN DE ROBOTS Y ESCOBAS

El comportamiento comercial de los robots aspiradores y las escobas es una de las pocas alegrías que se está dando en el sector electro, inmerso como el resto de la economía en una depresión muy acusada. "Hay que destacar la importante subida de cuota de mercado que tienen las escobas y los robots", se anota desde el departamento de Producto de Taurus. Así, Ana Ezcurra (Fagor) considera que robots y escobas "son dos categorías que están revolucionando el sector, ya que han aportado dos conceptos novedosos. En el caso de la escoba, porque facilita la limpieza al ser de poco volumen y fácil de guardar. Y en el caso del robot, porque permite eliminar una tarea nada grata para el cliente final. Es un producto con un posicionamiento de precio muy alto, pero que está duplicando sus ventas este año".

Por lo que respecta a los robots, José María Massagués (Di4) afirma que "han sido todo una revolución en el mercado. Con gran diferencia, han sido los protagonistas en estos últimos años por la novedad". Pero la mejor noticia no es sólo este aumento de las ventas, sino que se trata de unos dispositivos que presentan un valor añadido mucho más elevado que el resto de aparatos de su familia. Por eso, aunque sea en parte, los robots están sosteniendo la categoría. "En aspiración tenemos que reseñar que, dada la alta demanda en robots, la caída en valor no ha sido tan acusada", afirma el Departamento de Marketing de BSH, aunque reconoce que "los precios medios van bajando con relación al año anterior". Al hilo de esto, Albert Rodríguez (Polti) remarca que "los robots crecen muy rápidamente" y precisa que "representan el 12% en valor de las ventas totales". Además, destaca la llegada de varias marcas al mercado, con un crecimiento muy importante de la competencia de las firmas coreanas. Por otro lado, el Director Comercial de Polti señala que "las escobas ya representan el 10% de las ventas totales", aunque indica que "el crecimiento de los últimos años se ha desacelerado y es plano respecto al año pasado".

El motivo de este éxito se halla en la forma de vida de nuestros días. "Muchas personas tienen poco tiempo para la limpieza del hogar. Pasan la mayor parte del día fuera de casa y no quieren una limpieza en gran profundidad, sino superficial. En este sentido, los robots han tenido buena acogida entre este tipo de consumidores, lo cual se ha reflejado en las ventas. Sin embargo, aquellos usuarios que priman la limpieza de su hogar a pesar de la falta de tiempo, siguen apostando por los aspiradores tradicionales", se afirma desde Dyson. Por su parte, Massagués recalca que "su función es la practicidad en el hogar. Cada vez disponemos de menos tiempo para dedicarlo a las tareas domésticas, por lo que todas las ayudas en este aspecto son bienvenidas". Y en la misma línea, desde Taurus se señala que "la gente cada vez busca más comodidad utilizando los robots, y más rapidez y practicidad utilizando las escobas sin cable, ya que hoy en día tenemos menos tiempo para dedicar a nuestro hogar. Las ventas de estos aparatos han subido y siguen subiendo. El nuevo estilo de vida, de largas jornadas laborales, y la falta de tiempo, ayudan a ganar cuota de mercado a estos productos, aunque sus precios sean mayores que los de un aspirador convencional".

ufesa
estás en casa

Planet
Tecnología
BOOSTER



El aspirador sin bolsa AC6250 Love Planet está **especialmente pensado para hogares con mascotas**. Su cepillo turbo está diseñado para peinar las fibras de las alfombras y eliminar cualquier tipo de pelo enredado en ellas.

Para una mayor higiene, **incorpora dos filtros HEPA antialérgicos y lavables** - sin necesidad de sustitución-. Gracias a la **avanzada tecnología de succión Booster** consigue un flujo de aire óptimo con un bajo consumo eléctrico.

ASPIRADOR SIN BOLSA LOVE PLANET
El aspirador con pedigrí de Ufesa



* Cepillo Parquet Plus: obsequio incluido en el embalaje

Accesorios para todo uso. Massagués destaca la “multitud de aplicaciones para el consumidor, gracias a la incorporación de cepillo reforzado metálico de alta calidad, bateador/cepillo para mascotas, cepillo parqué, bateador de moquetas y alfombras y otros accesorios”. Y respecto a los aspiradores de mano, el representante de Di4 remarca la inclusión de filtros HEPA, la inclusión de función de soplado o la disponibilidad de cepillos para suelos.

Más que un aspirador. Algunos equipos van más allá de ser meros aspiradores, combinando en el mismo aparato

ESCOBAS Y ROBOTS REVALORIZAN EL MERCADO

Como podemos ver en los datos recopilados por la consultora GfK, el mercado de aspiradores creció un 5% en 2011 -a falta de computar los datos del mes de diciembre-, alcanzando un valor en torno a los 142 millones de euros. Y esto a pesar de que el número de unidades comercializadas se redujo un 2%, vendiéndose más de 1,2 millones de aparatos.

Este comportamiento dispar en facturación y volumen se traduce en un incremento del valor medio de los equipos vendidos. La razón de este desequilibrio en favor del valor se encuentra, sobre todo, en la irrupción de dos nuevos formatos, las escobas y los robots. Estos aparatos han dinamizado un mercado muy estabilizado. Además, parece que el consumidor también está apostando por trineos con mejores prestaciones. Tanto unos como otros, traen al mercado productos de superior valor añadido, que repercuten positivamente en la facturación global.

Así, mientras que un formato tan maduro como el de los trineos redujo el número de unidades vendidas (-2%), el valor del total de estos aspiradores creció un 5%, lo que se traduce en un incremento del precio medio. Esto se puede explicar porque casi todos los consumidores ya han tenido uno de estos de equipos y sus compras se orientan a la reposición. En este caso, cuando conoce el producto y sabe qué echa en falta en su viejo aparato, busca modelos más evolucionados, con tecnología superior, mayor potencia, etc.

Por otra parte, las escobas parecen estar consolidando su mercado. El pasado año se vendió un 4% más de estos equipos, aumentando su facturación total un 11%. Esto también significa un incremento de la factura media.

Pero lo más relevante es el ‘boom’ que han experimentado los robots aspiradores. El pasado año supuso la ‘puesta de largo’ de estos productos, que poco a poco están llegando a los hogares españoles. De este modo, en 2011 se vendieron un 90% más de robots, mientras que la facturación de la familia creció un 69%. Esta diferencia en el incremento registrado en volumen y valor se explica por la popularización de este formato, que ha conllevado un aumento de la oferta y de la competencia en el mercado, que se ha traducido en un descenso del precio medio.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE ASPIRADORES FUENTE: GfK

	% Crecimiento Ene-Nov 2010/2011	
	Volumen	Valor
Total aspiradores	-2%	5%
Aspiradores escoba	4%	11%
Aspiradores trineo	-5%	-7%
Aspiradores robot	90%	69%
Total mercado	1,2 millones de unidades	141,9 millones de euros

aspirador, plancha y generador de vapor, como reseña el responsable de Post-Venta de Polti. Así, además de aspirar, pueden limpiar con vapor y convertirse en un centro de planchado al unirle la plancha adjunta como accesorio.

Robots más pequeños. Taurus incide en el lanzamiento de robots aspiradores más pequeños, de hasta 23,5 cm de diámetro, lo que permite “limpiar mejor los rincones y entre los muebles, mopa incluida, además de incluir sensores anticáida y dos cepillos laterales”.

La importancia del prescriptor Ante la variedad de productos existentes en el mercado y la irrupción de nuevas tecnologías, la labor de asesoramiento del vendedor es fundamental. “Es muy importante que los prescriptores entiendan del producto, que sepan las características y las prestaciones que ofrece y que estén bien formados para poder venderlos, transmitir seguridad y dar el asesoramiento correcto según las necesidades de cada cliente”, se remarca desde Taurus.



FOTO: KÄRCHER

Igualmente, Dyson señala que “la importancia del prescriptor es vital” para explicar todas las ventajas de los aspiradores. Según la empresa, se trata de algo “muy difícil de transmitir en un anuncio, por lo que la formación a la red de ventas, tiendas y prescriptores es continua. Solo ellos son capaces de demostrar completamente a los usuarios todo lo que significan nuestro aspiradores”.

Y Massagués considera que “la tienda y el prescriptor continúan y seguirán siendo siempre el principal camino a la orientación y formación por parte de las marcas”. Por eso, insiste en



FOTO: POLTI

que “es de vital importancia que los vendedores sepan orientar y asesorar a los consumidores. Si que es cierto que el usuario está cada vez más informado gracias a las nuevas tecnologías, pero en el trato directo es donde se cierra la venta”. En este sentido, el responsable de Di4 anota que “a la hora de valorar o recomendar un aspirador o cualquier electrodoméstico, lo principal es saber las necesidades del consumidor. No es lo mismo un aspirador para un piso de soltero que para una familia.

Y es aquí donde el prescriptor debe dirigir y enfocar la venta, destacando las principales prestaciones de cada artículo y modelos existentes en el mercado que cumplan los requisitos del consumidor, sin olvidarnos del tema del precio”. Al hilo de esto, Ezcurra también opina que “en esta categoría es muy importante el asesoramiento, ya que el nivel de inversión es mayor que en otra categoría de PAE”.

De este modo, reseña que “se tiene que valorar primeramente el uso que se le va dar y el gasto que se quiera destinar a esta inversión. El vendedor debe tener en cuenta los espacios y dimensiones a aspirar -parqué, baldosa, moquetas, alfombras, etc., y los metros cuadrados-, el espacio para guardar el aparato, la exigencias en cuanto a los resultados -potencia de succión-, si el cliente

es alérgico al polvo -necesidad de filtros HEPA y mejor con bolsa- y si hay mascotas en el hogar”.

Desde Dyson se indica que “la eficacia debería ser lo que más valore el vendedor a la hora de recomendar un aspirador, pues hay numerosos aparatos disponibles en la distribución que no funcionan apropiadamente o, al menos, no como el cliente espera. Y en segundo lugar, se deberían valorar las necesidades concretas de cada consumidor”.

Y para BSH los puntos más importantes que hay que valorar al recomendar un aspirador son “tecnología del motor -potencia o desarrollo de motores de bajo consumo-, filtros, cepillos incluidos y flujo de aire”.

Asimismo, desde BSH se anota que “en productos dirigidos a un segmento medio alto, el vendedor es la figura más importante para prescribir en el punto de venta”.

Igualmente, el Director Comercial de Polti hace hincapié en que “la

importancia del vendedor es clave en aspiradores de alto precio, como son los robots y las escobas. Es importante que al cliente le queden claras las prestaciones y los resultados de estos productos”.



FOTO: TAURUS



Aspirador en seco VC 6.150 Cuando la eficiencia se une al confort

Con el VC 6.150, aspirar no sólo resulta muy rápido, sino también especialmente sencillo. Este aspirador aúna potencia de aspiración extraordinaria con unas destacadas funciones que aportan comodidad. Por ejemplo, el sistema QuickClick único en el mundo para un cambio de boquillas rápido y sencillo. De este modo, los accesorios pueden cambiarse en un abrir y cerrar de ojos y sólo con un clic: tanto en la empuñadura como en el tubo telescópico.

