

## En la senda de la estabilidad



**El Pequeño Aparato Electrodoméstico (PAE) continúa la tendencia claramente alcista que inició en 2013, tras un bache en cuanto a facturación y ventas. La facturación en 2014 crece un 10% respecto al año anterior, y los primeros meses de 2015 auguran una tónica muy similar.**

**S**i 2013 fue el año en que el Pequeño Aparato Electrodoméstico (PAE) empezó a escalar una senda nuevamente ascendente tras un 2012 muy negativo, el pasado ejercicio supone ya un paso firme hacia la consolidación de la estabilidad de este sector. No hay más que echar un vistazo a las cifras de facturación de este mercado en España, para darse cuenta de que lo que empezó a cambiar en 2013 es hoy ya una realidad. El aumento en la facturación ha sido de un 10%, de los 714 millones de euros de 2013 a los 785 de 2014. Sin embargo, el número de unidades vendidas durante el año pasado apenas ha sufrido cambios. En 2014 se vendieron un 1,03% de unidades más.

Tras unos años en los que los datos de

consumo de los hogares españoles no han hecho más que bajar, esta cifra ha vuelto a ser positiva. En el segundo trimestre de 2014, el consumo aumentaba un 2%, en paralelo a la ligera mejoría de las cifras del desempleo. El PAE sigue siendo un producto muy atractivo para los consumidores por su utilidad y su practicidad. Pequeñas inversiones de coste moderado que permiten economizar a la hora de realizar acciones cotidianas. Por ejemplo, en vez de acudir a un centro de depilación de manera regular, se realiza una inversión en un dispositivo que se amortizará en un tiempo razonable.

Los datos positivos de los primeros meses de este 2015 permiten realizar unas estimaciones igualmente alcistas para todo el año.

Según la Asociación Española de Fabricantes de Pequeños Electrodomésticos (FAPE), esto sería consecuencia de la reactivación del mercado por las innovaciones e inversiones que en producto y marketing está realizando el sector. Destaca sobre todo la creatividad en las promociones, la mejora de la visibilidad en los puntos de venta e información al consumidor, que origina un incremento de peso porcentual en la distribución y actúa como elemento de atracción al comercio y como dinamizador de compras en las tiendas.

### Regalos y promociones

La gran variedad de aparatos incluidos dentro del PAE, su versatilidad, su utilidad y su amplio rango de precios lo convierten

en una opción muy atractiva a la hora de realizar un regalo. Siempre hay un producto para cada ocasión, ya sea personal -higiene bucal, depilación, cuidado del cabello-, más relacionado con el cuidado del hogar -planchas, mantas eléctricas, aspiradoras- o con la cocina -desde exprimidoras y cafeteras hasta elementos de 'fun cooking', que tan populares se han hecho-.

Y no solamente como recurso 'regalístico': es también una de las opciones preferidas por las entidades bancarias para entregar en sus promociones comerciales o recompensar a sus clientes al realizar una inversión de cierta relevancia.

### Con las manos en la masa

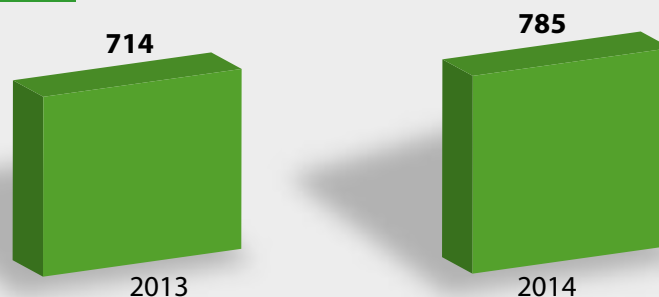
Entre los productos que más han aumentado su facturación respecto al ejercicio anterior, destaca el pequeño aparato de cocina. Y es que parece que se mantiene la tendencia iniciada hace algunos años de pasar más horas con las manos en la masa y elaborar en casa productos que se pueden encontrar en el supermercado. Muy significativo es el aumento de la facturación de licuadoras (un 30% respecto a 2013), un dato que se puede relacionar también con la consolidación de hábitos de alimentación y vida cada vez más sanos y naturales. También el total facturado por las panificadoras ha subido, en concreto un 16%, en la misma línea del ejercicio anterior. Asimismo tiene una explicación social. En los últimos tiempos, hacer pan en casa se ha convertido en una tendencia muy extendida y el precio de este pequeño electrodoméstico y sus reducidas medidas lo convierten en un aparato al que sacarle mucho partido. El aumento de otros electrodomésticos, como los exprimidores, los grills y los hervidores está entorno al 10%.

Los descensos que más destacan en la facturación del PAE de cocina son en los dispensadores de cerveza, un 32% (en 2013 ya bajó un 41%) y las cafeteras de

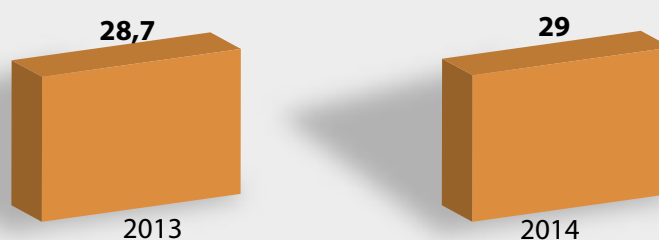
**El PAE sigue siendo un producto muy atractivo para los consumidores por su utilidad y su practicidad**

## Mercado español de PAE 2013-2014

### Millones de euros



### Millones de unidades

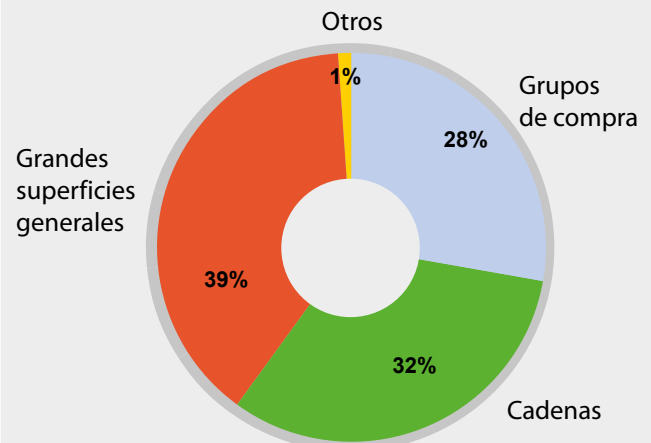


filtro, un 17% (en 2013 fue de un 20%). El momento álgido de estos dos productos ya pasó, sobre todo el de las cafeteras, y aún se sigue esperando un recambio que se resiste a llegar. Significativo también es el estancamiento de los productos de Fun Cooking, que del crecimiento del 98% en 2013, se ha situado en un 4% en el pasado ejercicio.

Dentro de la categoría hogar, las cifras de facturación de las aspiradoras son las que experimentan una mayor subida, concretamente un 12%, seguida de las planchas y la limpieza a vapor, con un 6% y un 5% respectivamente, mientras que la calefacción y las mantas eléctricas apenas aumentan. En cuanto al cuidado personal, la facturación de los productos de cuidados dental sube un 13% respecto a 2013, los sistemas de depilación un 7%, las afeitadoras de hombres y los moldeadores un 5% y los secadores un 2%. Los cortapelos apenas bajan un 1% y las

**Los productos de PAE cocina son los que más han aumentado su facturación en el ejercicio anterior**

### Cuota de mercado por canales 2014



### EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR PRODUCTOS 2013-2014

Valor

PLANCHAS	6%
ASPIRADORAS	12%
LIMPIEZA A VAPOR	5%
CALEFACCIÓN	2%
MANTAS ELECTRICAS	1%
CAFETERAS FILTRO	-17%
CAFETERAS ESPRESSO	2%
FREIDORAS	-2%
TOSTADORES	7%
PREP. ALIMENTOS	11%
LICUADORAS	30%
EXPRIMIDORES	12%
SANDWICHERAS	-3%
GRILLS	10%
BARBACOAS	-9%
FUN COOKING	4%
HERVIDORAS	11%
BASCULAS DE COCINA	0%
PANIFICADORAS	16%
DISPENSADORES DE CERVEZA	-32%
AFEITADORAS HOMBRE	5%
SIST. DEPILACION	7%
CORTAPELOS	-1%
CUIDADO DENTAL	13%
SECADORES	2%
MOLDEADORES	5%
BÁSCULAS BAÑO	-5%

### EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS MEDIOS 2013-2014

Valor

PLANCHAS	2%
ASPIRADORES	4%
VAPORETAS	7%
CALEFACCIÓN	-6%
MANTAS ELÉCTRICAS	3%
CAFETERAS FILTRO	-1%
CAFETERAS EXPRESS	-6%
FREIDORAS	2%
TOSTADORES	2%
PREP ALIMENTOS	2%
LICUADORAS	4%
EXPRIMIDORES	5%
GRILLS	-2%
SANDWICHERAS	1%
BARBACOAS	1%
FUN COOKING	1%
HERVIDORAS	-1%
BÁSCULAS COCINA	-15%
DISPENSADORES CERVEZA	10%
PANIFICADORAS	4%
AFEITADORAS HOMBRE	-3%
SIST. DEPILA.	7%
CORTAPELOS	-1%
CUIDADO DENTAL	5%
SECADORES	2%
MOLDEADORES	17%
BÁSCULAS BAÑO	-4%

### EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS 2013-2014

Unidades

PLANCHAS	4%
ASPIRADORES	8%
VAPORETAS	-3%
CALEFACCIÓN	12%
MANTAS ELÉCTRICAS	1%
CAFETERAS FILTRO	-16%
CAFETERAS EXPRESS	9%
FREIDORAS	-5%
TOSTADORES	6%
PREP ALIMENTOS	8%
LICUADORAS	27%
EXPRIMIDORES	8%
GRILLS	14%
SANDWICHERAS	-4%
BARBACOAS	-8%
FUN COOKING	3%
HERVIDORAS	16%
BÁSCULAS COCINA	18%
DISPENSADORES CERVEZA	-39%
PANIFICADORAS	12%
AFEITADORAS HOMBRE	9%
SIST. DEPILA.	0%
CORTAPELOS	0%
CUIDADO DENTAL	7%
SECADORES	1%
MOLDEADORES	-10%
BÁSCULAS BAÑO	2%