

Fecha: 16-10-2021
 Medio: Las Últimas Noticias
 Supl.: Las Últimas Noticias
 Tipo: Ciencia y Tecnología
 Título: Hyla: la aspiradora que no es aspiradora y hasta destapa las cañerías

Pág.: 19
 Cm2: 717,9
 VPE: \$ 3.947.757

Tiraje: 91.144
 Lectoría: 224.906
 Favorabilidad: No Definida

“Saca hasta la última célula”, dice José Antonio Neme, quien la usa una vez por semana

Hyla: la aspiradora que no es aspiradora y hasta destapa las cañerías

Absorbe polvo, pelos, hojas, trozos de vidrio y agua.
 Todo se deposita en su estanque de agua.



El aparato no tiene un filtro que sacudir, solo se bota el agua sucia.

dice estar enamorado de su Hyla: “Saca hasta la última célula que pueda quedar. La uso para lavar las alfombras y aspirar las cortinas”.

La usa una vez a la semana para hacer aseo profundo y con otra aspiradora hace el diario.

“Con tanto perro (tiene cuatro en el departamento) es imposible no tener dos aspiradoras, son mu-

chos pelos”, dice.

-¿Por qué no usa solo la Hyla a diario?

“Es que decreté que la Hyla es para aseo profundo y la otra es más chiquitita y fácil de portar. Aunque igual podría usarla a diario, una cosa no quita la otra.

Claudia Canales conocía a Hyla hace años, pero sólo se animó a comprarla hace tres. Así, mantie-

¿Por qué solo con presentaciones?

Según Delgado, de 1,7 personas a las que se les muestra la Hyla en su casa, una la compra. Antes de la pandemia era en proporción de 4 a 1.

La Hyla no se vende en retail ni en webs, solo a través de presentadores que van a domicilio.

“Después de la presentación la casa cambia y el cliente lo nota”, promete Delgado. ¿Cuánto dura eso? Entre media y dos horas.

Pero, ¿por qué demostraciones?

De acuerdo a Francisco Llaña, académico de la Escuela de Negocios de la Universidad Mayor, la venta directa soslaya las complicaciones de las ventas comunes: “Te ganas la confianza mostrando cómo funciona el producto o servicio. Es conveniente sobre todo cuando los precios son muy elevados, ahí demuestro que el producto tiene el valor suficiente para que lo adquieran”.

ne la casa en la que vive con sus dos hijas, marido y perro.

“Nunca me ha tocado usarla para destapar algo, pero hasta aspiró si se quebra un vaso. No es una máquina con la que tengo que tener especial cuidado. Si no, sería un cacho”.

-Este es una pregunta complicada, pero entre la Thermomix y la Hyla, ¿con cuál se queda?

“Mira, la Thermomix me la compré por la pandemia, necesitábamos cambiar nuestra alimentación, pero Hyla la queremos desde hace años. Creo que visualmente Thermomix aporta más, puedes hacer un despliegue de postres y comida, pero la Hyla es bacán y aspiras la casa entera en dos segundos. Creo que Hyla es una mejor inversión que Thermomix, con ella mantengo la casa completa.

WILHEM KRAUSE

Lo primero que hay que saber sobre Hyla es que a sus representantes no les gusta que le digan aspiradora, aunque ese sea el electrodoméstico al que más se asemeja. Consideran que esa palabra no da el ancho.

“Es un equipo multifuncional que cumple funciones tanto en el área de la salud como de la limpieza, puedes lavar el aire, eliminar olores, aromatizar, sanitizar y regular la humedad relativa del ambiente”, promete Sebastián Delgado, gerente general de la marca alemana en Chile. “Y una de sus funciones es aspirar”.

El equipo está presente en Chile hace 18 años, pero gracias a la pandemia está en su fase de crecimiento más grande en la historia.

“Estamos con una tasa de 60% anual”, dice Delgado. “La gente tomó conciencia del aire que respira”.

En la marca comercializan tres modelos: NST, GST y EST, cuyos precios van desde los \$895.000 a \$1.895.000. ¿Diferencias? “Hay modelos más antiguos, años de fabricación y por sobre todo el tipo de motor. El último modelo tiene un motor de inducción magnética, que funciona sobre imanes y no tiene ninguna pieza que rote. Eso hace que el desgaste sea mucho menor, con una vida útil de 25 a 30 años”, describe.

La Hyla no se vende en el retail, sino a través de presentadores que van a casa a mostrar cómo funciona. Ángeles Briebe es una de las presentadoras de Hyla (su cuenta de Instagram es @angelas_hylachile) y explica que la máquina imita lo que hace la lluvia.

“Moja las partículas para eliminarlas del aire y de las superficies, pero lo hace dentro de su estanque, sin mojar el exterior, reteniendo efectivamente el 99,97% de la contaminación que absorbe gracias a un componente patentado por la empresa llamado separador”, explica.

La contaminación que ingrese al equipo se moja: “Y como el polvo mojado no vuela, queda retenido dentro del agua, expulsando sólo aire limpio”.

La máquina no necesita ningún tipo de bolsa o filtro que reemplazar, limpiar o sacudir, solo se bota el agua sucia al terminar.

-Hablemos de destapar cañerías, ¿cómo opera esa función?

“Hyla no solo puede absorber polvo, sino que también pelos, hojas, pequeños objetos que quepan por su manguera, pero además puede recoger agua. Gracias a esto y a su fuerza de succión, puedes ubicar la manguera en el agujero del lavaplatos, lavamanos, tina y recoger toda la suciedad que esté obstruyendo ese ducto y así destaparlo.

Hablan sus usuarios

José Antonio Neme, periodista,

Desde
\$1.695.000
 Hyla Est
 Pedir una visita en
www.hyla-chile.com

