

Air Computers: Un panorama tecnológico para el 2017

La empresa comentó acerca de su plan de negocios para este año y adelantó lo que se viene en nuevos equipos. “Buscamos ser un aliado estratégico para el retail”, comentaron Hernán Bevilacqua y Juan Manuel Tomás, ejecutivos del sector.

HERNAN BEVILACQUA Y JUAN MANUEL TOMAS, SECTOR RETAIL EN AIR COMPUTERS.

Air Computers encara marzo con grandes expectativas. A los lanzamientos que han llegado a lo largo del año pasado, para este 2017 se suman más productos. “Estamos preparando nuevos equipos, ampliando las líneas de tablets y notebooks e incorporando nuevas categorías como Cloudbooks y Openshells, tanto desde nuestras marcas propias como



desde el resto de las más de 55 marcas que trabajamos”, comentaron Bevilacqua y Tomás. “Además, este año le brindaremos la posibilidad al retail de fabricar productos de línea hogar con su propia marca, y aún más importante, con sus especificaciones”, adelantaron.

DESDE LA EMPRESA, AMPLIARÁN SUS LÍNEAS DE TABLETS Y NOTEBOOKS E INCORPORARÁN CATEGORÍAS COMO CLOUDBOOKS Y OPENSHELLS.

Estar presentes en el canal es uno de los puntos en el plan de negocios de Air Computers.

“Buscamos ser un aliado estratégico para el retail. Este año nos planteamos establecernos en el mercado retail como la empresa número 1 de consulta permanente para nuestros clientes, en materia de importaciones, nuevos productos y servicios. Esto lo lograremos a través de nuevas alianzas con las mejores marcas internacionales y la profundización de las alianzas ya establecidas, con el objetivo de acompañarlas en el ingreso a nuestro mercado interno”, aseguraron ambos ejecutivos. Y agregaron: “Queremos ser la referencia a la hora de ingresar tecnología al país, brindando múltiples soluciones, desde la logística hasta el servicio de post venta”.



Con la nueva medida del fin de aranceles a productos importados de informática, la cual estará vigente a partir del mes de abril, Air Computers tiene su posición. “Nuestros años de experiencia han hecho que nos tuviéramos que enfrentar a desafíos de este tipo numerosas veces en la historia de la empresa, por lo que ya está en nuestro ADN el responder a los vaivenes del país con transformaciones”, sumaron.

En tanto, la principal expectativa para 2017 es la de posicionarse dentro de los retails. “Queremos destacarnos como una empresa que solucione todos los problemas que surjan en este nuevo escenario, y trabajamos para hoy contar con recursos y herramientas necesarias para responder a estas demandas”, indicaron los representantes de la empresa.

“Lo que más respalda a Air en el mercado de la distribución es la experiencia de más de 60 años. No empezamos ayer a importar, sino que lo venimos haciendo desde hace años, con resultados óptimos y, el reconocimiento de los clientes que nos convierten en la primera opción de compra”, puntualizaron.