

POLARIS INCORPORA A PC ARTS COMO NUEVO CANAL DISTRIBUIDOR EN UPS

Powersa, empresa representante de la marca en Argentina, sumó al mayorista para introducir los equipos dentro del retail, los cuales no han sido del todo explotados en el sector. El por qué de esta elección y los beneficios de contar con dichos productos.



Adrián Vázquez y Daniel Vilardebó.

La creciente oferta de productos tecnológicos hace que el resguardo de los mismos ante posibles cortes o golpes inesperados de energía sea necesario.

“Siempre hemos visto a PC Arts como un socio con un gran potencial para el desarrollo del mercado de UPS, porque ellos manejan una serie de productos que son sujetos a cierta protección de energía”, destacó Daniel Vilardebó, gerente Comercial de Powersa. “Además, llegamos en el momento exacto en el que se ha creado una unidad de negocios mucho más específica para poder desarrollar este tipo de productos, que es la unidad de conectividad y energía”, añadió el ejecutivo.

Por su parte, Adrián Vázquez, jefe de Product Manager, explicó el por qué de la decisión de incorporar dentro de su oferta a los UPS de Polaris: “Nos reunimos, analizamos su oferta

POLARIS CUENTA CON UN PRECIO MUY COMPETITIVO DENTRO DEL MERCADO DE LOS UPS, PREPONDERANDO EL ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO.

de productos y notamos que son excelentes. Además, el conocimiento de la marca sobre diferentes canales que no son de nuestra especialidad nos ofrece una sinergia que no dudamos traerá excelentes resultados”.

Dentro del canal, la oferta de estos productos no es habitual. Vilardebó lo menciona: “El retail comenzó con los estabilizadores y luego comprendió que era necesaria una protección más amplia a las bajas de tensión, picos, subas, cortes de luz, etc”. Es así como diferentes equipos de la casa, como home theater, televisores, y computadoras pueden ocasionar gastos no deseados ante un golpe

de energía repentino. “Los estabilizadores no alcanzan para eso, por eso los UPS son una opción que ayuda a complementar su oferta de productos, protegiéndolos ante cualquier eventualidad”, agregó el ejecutivo.

Asimismo, Vázquez, aseguró que, de a poco, el retail va conociendo las cualidades de estos equipos, ya que con la venta de productos electrónicos que se realiza es importante el acoplamiento entre ambos.

Si bien los UPS de Polaris son traídos desde el exterior, su capacidad de satisfacción de demanda no se ve ni verá opacada por restricciones a las importaciones. “Hemos llegado a optimizar nuestra oferta y trabajamos duro este año para que así sea. Estamos ingresando varios container hacia fin de mes y, de esta manera, hemos tenido disponibilidad hasta ahora y continuaremos teniéndola en el futuro”, acotó Vilardebó.

En cuanto a expectativas para 2016, Vázquez destacó el sentido de la cooperación. “Queremos conocernos, ayudarnos y apoyarnos. Desde nuestro lado, aportando todo nuestro conocimiento en cuanto a canales, retail, fuerza de venta y por parte de Polaris, potenciarnos con todo el conocimiento que tienen sobre el producto, capacitarnos y tener la posibilidad de abrir nuevos mercados”, dijo.

“La retroalimentación es la base de un crecimiento sostenido. Cuando un distribuidor mayorista de la talla de PC Arts apoya con todo el potencial que tiene, y del otro lado se aporta toda la experiencia, no hay como no tener éxito”, culminó Vilardebó.