

La manzana en boga → LA COMUNIDAD DE MACADICTOS CRECE GRACIAS AL EMPUJÓN DEL IPHONE

Estrategia. La compañía, que comenzó comercializando suministros para redes, topografía y GPS, anexó desde hace un mes ordenadores y reproductores Apple reacondicionados y recertificados. Se trata de dispositivos que fueron devueltos o tienen algún uso, pero que en todos los casos otorgan los mismos beneficios y funcionalidades de la marca

Martín Fablet: el sueño de la Mac a mitad de precio

Por David Gómez
contacto@davidgomez.com.uy

Las Mac son cool. Está claro. Su estética, su performance y usabilidad hacen que cualquier producto de la compañía de la manzana seduzca por donde se lo mire. La contrapartida de todo esto es el precio. Alguna vez alguien dijo que lo bueno sale caro, ¿no? Apple no hace la excepción. Su costo es parte de la estrategia de Apple para mantener sus productos en un segmento aspiracional (casi de lujo), que al mismo tiempo los deja fuera del alcance de muchos consumidores que sueñan con la marca.

Sin embargo, hay formas de pegarle una mordida a la manzana sin que duela tanto. Además de esperar a las rebajas o dejar pasar tiempo para que se abarate un modelo, en países como EEUU hay otros mecanismos para hacerse con una Apple hasta por la mitad de su precio. Y ahora en Uruguay esta posibilidad llega de la mano de Martín Fablet & Cia.

NUEVOS MERCADOS

Con menos de un año en el mer-



N. GARRIDO

distinguir los productos nuevos de los *refurbished*.

Esas mismas características hacen que este tipo de productos sean vendidos como nuevos, sobre todo en sitios de venta on line. Fablet está convencido de que en su caso, el estar establecidos en el mercado y contar con presencia de un local dan confianza a la hora de vender productos de este tipo, que por cierto cuentan con garantía.

RECERTIFICADOS

En tanto, otro mercado que está aprovechando la compañía, que también se dedica al suministro de materiales de redes informáticas, es el de los recertificados. Se trata de productos usados que son en algunos casos remanufacturados; se los deja 0 km.

“El funcionamiento es óptimo, obténis lo mismo que con uno nuevo. La contra está en que estéticamente pueden tener algún detalle que develan su uso, como alguna pequeña abolladura o rayas en la carcasa”, explicó el empresario.

PRÓXIMOS PASOS

Fablet confiesa que fue atrapado por Mac cuando comenzó a usar un ordenador de la marca. Considera que esa es una de las razones por las que un número mayor de consumidores está teniendo preferencia por Apple. Eso, junto a que, como en el resto del mundo, la llegada del iPhone ha sido una gran red de pesca para llegar a usuarios que no estaban entre los macadictos. En ese sentido, Fablet tiene buenas perspectivas para su negocio. Su próximo paso apunta a los iPhone y las Sony Vaio.

En EEUU rige la ley de los 30 días para devolver un producto y recuperar el dinero

cado, esta empresa que comenzó vendiendo instrumentos y accesorios topográficos y luego GPS, encontró un interesante mercado en lo que se refiere a productos recertificados y reacondicionados. Por ello, además de vender productos nuevos a caja cerrada, decidió anexar estos otros para ofrecer a sus clientes la misma cartera a un menor precio.

Desde hace un mes, la empresa decidió continuar por este camino y apostó por los ordenadores y dispositivos de la manzana, que ya están a la venta en el local de Paysandú 1271.

“Todo esto comenzó cuando empezamos a observar con más detalle el mercado de EEUU. Ellos tienen la política de los 30 días. Vos podés comprar algo y si no te gusta, lo devolvés. Te dan tu dinero y ni te preguntan por qué lo devolv-

FABLET.
Nuevos precios en el mercado

viste, algo que acá está lejos de que exista”, explicó Martín Fablet a *Café & Negocios*. “Esos productos no se vuelven a poner a la venta, sino que son comercializados por otros canales, dando lugar a submercados que son valiosísimos”, agregó.

REFURBISHED

En ese sentido, explicó que uno de esos segmentos es lo que se conoce como *refurbished* (se podría traducir como reacondicionado) o *refreshed*, pero no de segunda mano. Esto se puede producir por varias modalidades: clientes que devuelven el producto a los pocos días, productos que se abren para la muestra o algunos con pequeñas fallas, como un rayón o un pixel de la pantalla quemado.

En todos los casos estos son derivados por Apple a un service, donde los productos son reacondicionados y puestos en otro empaque (porque seguramente está dañado el original y también es una forma de mostrar que no es nuevo).

“Se trata prácticamente de un producto nuevo, que tiene la ventaja de haber sido revisado dos veces y que podés llegar a pagarlo entre un 20% y 50% más barato del

MÁSINFO

Martín Fablet & Cia es representante exclusivo para Uruguay de las marcas Sokkia, AGL y Furukawa

MundoMac Store es el principal distribuidor de equipos Mac nuevos para Uruguay

la cifra
190

dólares es lo que cuesta un iPod nano en Martín Fablet, US\$ 109 menos que el precio oficial. A su vez, en este local se puede conseguir una Macbook por unos US\$ 1.000

precio impuesto por Apple”, señaló Fablet.

En estos casos uno puede encontrarse con productos de muy poco tiempo en el mercado, que no son tecnologías obsoletas. En el show room de Martín Fablet & Cia pueden verse desde MacBook Pro hasta MacBook Air, modelos que fueron lanzados hace alrededor de un año por Apple.

Hay que ser muy detallista para

Lanzamiento SIERA Uruguay lanzó el programa Voltios

Con notoria concurrencia, se celebró el comienzo de un programa que promete beneficios y premios para los profesionales clientes.

El director de Siera, Roberto Cochón, junto a los primeros ganadores.

Con la avient premiere de la película "Rudo y Cursi" se celebró el inicio del programa Voltios, que permite a sus asiduos clientes acumular puntos que se canjean por premios para disfrutar en familia. La idea, pionera en este rubro, fue de Siera Uruguay (www.siera.com.uy), empresa líder en productos y servicios para la seguridad electrónica aplicables tanto para empresas e instituciones como para el uso en el hogar.