

Air Master celebra sus 40 años en la industria de la construcción

●●● Revelan sus nuevos proyectos y detalles de la ruta que han tomado para mantenerse sólidos en el mercado local a pesar de la inestabilidad económica que afecta al país

VIENE DE LA PORTADA DE NEGOCIOS

“Por los pasados tres años, hemos estado estables económicamente, y aunque hemos considerado mover nuestras operaciones fuera de Puerto Rico, ahora mismo estamos comprometidos con la Isla y sabemos que queremos seguir invirtiendo aquí”, aseguró el empresario.

Megwinoff sostuvo que han visto en la exportación de sus productos la forma más eficiente de lograr mayores ingresos y una mayor sostenibilidad del negocio. Por eso, han comenzado su entrada al mercado americano a través de la Florida, donde ya cuentan con un almacén de distribución y unos tres vendedores.

EMBARCAN HACIA LA FLORIDA. Estos esfuerzos ya comienzan a rendir frutos, ya que según el presidente hace poco lograron su primera orden de productos. “Desde hace cinco años, estamos contemplando la posibilidad de expandirnos a la Florida, y por fin esta semana enviamos nuestra primera orden”, detalló.

Junto a esta incursión comercial, la empresa también está trabajando actualmente en un importante proyecto turístico-residencial a largo plazo en América Central, específicamente en Belize, que se llamará “Sanctuary of Belize” y que será muy parecido al ya conocido Punta Cana en República Dominicana.

A través de otros canales de distribución, como Home Depot, ya ofrecían sus productos en Islas Vírgenes y República Dominicana.

“Algo que siempre nos ha distinguido es que hacemos desde la ventana más económica hasta la más cara que existe en el mercado, residencial o comercial. Tenemos la gama de produc-



FRANCISCO RODRIGUEZ@GFRMEDIA.COM

tos más grandes bajo un solo techo”, comentó.

El presidente explicó que su papá comenzó exclusivamente sirviendo al segmento de las ferreterías con ventanas económicas, pero a medida que el negocio fue creciendo, la oferta se amplió y, hoy día, trabajan todo lo relacionado a puertas, ventanas y todo tipo de estructura de construcción en metal y cristal.

Natalia Megwinoff, vicepresidenta de mercado de Air Master, sostuvo que uno de los aciertos más importantes es haber logrado la certificación a prueba de impactos que otorga el condado de Miami Dade, que valida que sus productos son resistentes a proyectiles, huracanes, ruidos, vanda-

lismos y cambios térmicos.

DIVERSIFICAN SU OFERTA. “Hemos colaborado en el desarrollo de diversos proyectos como escuelas, hospitales, museos, condominios, edificios de oficina, hoteles y residencias. Esto demuestra que poseemos una gran variedad de productos que se adaptan a diversos gustos, presupuestos y necesidades” afirmó la vicepresidenta de Air Master.

Según la ejecutiva, además de ocuparse de estar entre los mejores en seguridad, han servido de apoyo para el diseño industrial y la innovación local.

“Recién lanzamos una línea de puertas de lujo con el diseñador Andrés

Salas y estaremos lanzando otros esfuerzos similares con otros diseñadores”, explicó la portavoz.

Ambos hermanos indicaron que este segmento de lujo es uno de los que más movimiento tienen, a pesar de la crisis, ya que muchos dueños que no han podido vender sus propiedades han optado por remodelarlas.

“Después de 40 años, nuestra empresa continúa su plan de expansión y nuestra presencia en mercados nuevos y existentes a través de la excelencia en servicio, calidad, eficiencia e innovación”, concluyó el presidente.

Las puertas y ventanas de AirMaster cuentan con la certificación del Miami Dade County, por ser resistentes a proyectiles, huracanes, ruidos, vandalismos y cambios térmicos.

