

Negocios

El Nuevo Día

Lunes, 9 de junio de 2014

www.elnuevodia.com



Los hermanos Natalia y Nico Megwinoff se preparan para comenzar la expansión de Air Master hacia Estados Unidos, en aras de continuar el legado que heredaron de su padre.

Hacia la expansión

●●● Air Master busca crecimiento fuera de Puerto Rico en la Florida y Centroamérica

Yalixa Rivera Cruz
yrivera@elnuevodia.com
Twitter: @yalixariveraEND

Tras cuatro décadas al servicio de la industria de la construcción en Puerto Rico, Air Master se prepara para su incursión a los mercados de

Estados Unidos y América Central en busca de aumentar sus posibilidades de crecimiento.

Nico Megwinoff, presidente de Air Master, aseguró que su empresa en estos momentos está sólida a pesar de que han tenido que luchar “contra viento y marea” para sobrellevar los vaivenes de la industria de la construcción, una de las más afectadas por la crisis económica.

“Ha nosotros nos ha ayudado mucho el hecho de que hemos podido especializarnos y profesionalizar muchas áreas del negocio. Hemos fortalecido los canales de distribución existentes y los nuevos que es-

tamos desarrollando. Al tiempo que hemos logrado eficiencias y economías de escala internas en la cadena de suministro, que nos han ayudado a ganar dinero mientras nuestros competidores están perdiendo dinero”, declaró.

Air Master se caracteriza por manufacturar puertas y ventanas, así como estructuras en cristal, aluminio y metal, que han sido parte de importantes proyectos turísticos, comerciales y residenciales como son el Hotel St. Regis Bahía Beach en Río Grande, Dorado Beach East, Museo de Vida Silvestre, y Hyatt en Bayamón y Manatí.

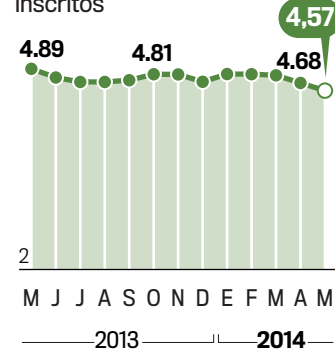
Actualmente, emplean unas 400 personas, entre su fábrica en Barceloneta y su oficina de exhibición en San Juan. Sus ventas anuales tocan los \$40 millones.

Recientemente, Air Master celebró su 40 aniversario.

PASE A LA PÁGINA 35

España: sensible baja del desempleo

En millones de desocupados inscritos



FUENTE: Ministerio del Empleo • GRÁFICA: AFP

“Las normas de cabotaje aplicable al transporte marítimo entre Estados Unidos y Puerto Rico han sido objeto de discusión por décadas por su impacto sobre la economía local”

Jaime Morales
Asociación de Productos de Puerto Rico



PASE A LA PÁGINA 34

Hoy

EMPRESAS Y EMPRENDEDORES Activadas en verano las convenciones **Página 36**

CIBERNÉTICA PARA TU NEGOCIO Conexión con Cuba **Página 38**

MEDIA MIX Kroma transforma su imagen **Página 39**

Payco inaugura su nueva casa

Con una inversión de \$6 millones, este centro de distribución cuenta con lo último en tecnología

Marian Díaz

Mdiaz1@elnuevodia.com

Twitter: @mariandiazrodri

Con una inversión que rondó los \$6 millones, Payco Foods inauguró recientemente su nuevo centro de distribución y oficinas en Bayamón.

El nuevo edificio tiene 29,000 pies cuadrados y cuenta con la última tecnología en sistemas de refrigeración a nivel global. “La innovación en tecnología e infraestructura de nuestro nuevo centro de distribución lo convierten en unas facilidades únicas en Puerto Rico” en términos de seguridad, indicó **Alfonso González**, gerente general de Nestlé Puerto Rico.

“Payco es muy importante para el negocio de helados de Nestlé en Puerto Rico y el resto del Caribe, ya que es el principal exportador de nuestros productos, operando completamente desde una sola localidad en Puerto Rico”, dijo por su parte, **Chris Johnson**, vicepresidente ejecutivo de Zona Américas Nestlé SA.

Payco Foods, fundada en 1993 y adquirida 100% por Nestlé en septiembre de 2005, es la principal distribuidora de helados en la Isla. Distribuye la pizza congelada Di Giorno, helados y productos congelados a más de 12 territorios en el Caribe, Centro y Suramérica. Su modelo de negocio cuenta con más de 47 rutas que dan servicio en Puerto Rico, desde supermercados hasta pequeños colmados.



Desde la izquierda, **Stephen Raffé**, **Alfonso González** y **Chris Johnson**, de Nestlé, junto a **Rodrigo Abufón**, de Payco Foods, y **Carlos Velasco**, de International Brands Division.