

Advantage Computación

“Nuestra política es la innovación constante”

Atendiendo tanto a entidades públicas como a empresas privadas, Advantage Computación se ha destacado en las últimas tres décadas por ofrecer una variedad de soluciones a sus clientes, desde el desarrollo de sistemas de procesamiento de información y de comunicaciones, hasta el arriendo a corto plazo de equipos informáticos. En esta entrevista, Francisco Doménech, Gerente General, y Cristian Valenzuela, Gerente Comercial de la empresa, nos cuentan sobre la evolución de esta compañía y los factores que le han permitido crecer en el competitivo mercado nacional.



Cristian Valenzuela y Francisco Domenech.

¿Cuándo nace Advantage?

En el año 1988, ante una inminente necesidad del mercado a la transformación digital, nace Advantage Computación, orientada a desarrollar proyectos de ingeniería informática y de integración de procesos, muchos de los cuales, hasta ese momento, eran manuales o compartían datos entre computadores o dispositivos

de análisis. De este modo, comenzamos desarrollando sistemas de comunicaciones y procesamiento de información para las áreas Bancaria, Salud, Minería, Centros de Investigación, entre otras, incluso logrando el primer centro de laboratorio clínico integrado de comunicaciones para América y Europa. Y gracias a una constante evolución, en

la década de los '90, incorporamos la importación y distribución de equipamiento computacional, y desde los años 2000, el arriendo de computadores para eventos de corto y largo plazo, siendo líderes en esta materia.

¿Cómo ha funcionado el negocio del arriendo?

El área de arriendo de equipos nos ha permitido estar presentes en grandes ferias nacionales como FIDAE 2014, 2016, 2018 y 2020, así como en Teletón 2017 y 2018. También participamos en varios procesos de permisos de circulación con distintas municipalidades a lo largo del país, en lo que fue el Censo 2017 y en la reciente Consulta Ciudadana, entre otros muchos proyectos de corto o mediano plazo. Nuestros arriendos no tienen mínimo de equipos ni tampoco un mínimo de días, siendo ambos factores que nos favorecen a la hora de abordar y entregar una solución a nuestros clientes.

¿Cómo han logrado posicionar su oferta de productos y servicios?

Principalmente, a través de Mercado Público, donde podemos decir que estamos dentro de los principales 10

proveedores para el Estado. Para ello, iniciamos en 2018 una estrategia clara con nuestra fuerza de ejecutivos, quienes constantemente viajan desde Arica a Punta Arenas, fidelizando y revisando proyectos con distintas entidades públicas.

¿Qué los diferencia en el mercado?

Marcamos la diferencia en ser apasionados en hacer lo que nos gusta, usando nuestro estilo, y preocuparnos de mantener una relación cercana con nuestros clientes, comprendiendo y conectando con sus requerimientos.

¿Qué factores que les han permitido mantenerse en el mercado por más de tres décadas?

Claramente, la innovación constante, la que nos obliga salir a capacitarnos y aprender de países desarrollados, de forma de agregar inteligencia al negocio, más que aumentar la planta. Es así como hemos desarrollado software inteligente que permite visualizar cuáles son los mercados objetivos, sus necesidades, los productos a comercializar, agregando, además, automatización de procesos e interacción con proveedores. Asimismo, creo que no menos importante ha sido una sana administración de las finanzas, las que durante estos 30 años se han mantenido comercialmente



impecables y con respaldos financieros suficientes para abordar los negocios sin sobresaltos, labor que también agradecen nuestros proveedores mayoristas, quienes dan fe de ello.

¿Cómo es su trabajo con marcas y mayoristas?

Siendo actualmente una empresa “multimarca”, nuestro trabajo con las marcas es muy cercano, y nuestros proveedores estratégicos nos apoyan con capacitaciones y certificaciones las que nos permiten estar al día en las innovaciones tecnológicas que aparecen en el mercado.

¿Qué metas quedan aún por superar?

Siguiendo con nuestra política de innovación constante, debemos terminar la construcción de nuestro nuevo edificio de negocios, colindante a nuestras actuales instalaciones. Este edificio de cuatro pisos contará con oficinas, Call Center, bodegas, área de servicio técnico, unidad de preparación de pedidos y logística en pleno centro de Santiago, lo que nos permitirá abordar con eficiencia una nueva línea de eCommerce de alta capacidad, adicionalmente a la ya conocida distribución actual a todo Chile.

Al hacer un balance, ¿cómo definirían el año 2019?

Agradecemos que hemos tenido un muy buen año comercial, con un gran crecimiento, situándonos en los primeros lugares para la gran mayoría de nuestras líneas de negocios.

Ahora bien, es claro que la situación incierta que atraviesa el país, nos golpea fuerte, como a todos los chilenos. Esto nos ha obligado a hacer cambios drásticos en muchas de nuestras actividades, pero gracias a que tenemos incorporado en nuestro ADN la agilidad para hacer cambios rápidos, así como una muy buena administración financiera, estamos listos para abordar los desafíos futuros de muy buena forma y así consolidar el liderazgo obtenido este año. /ChN

RADIOGRAFIA CANAL

- **Tiempo de presencia en el mercado:** 32 años.
- **Foco principal de la empresa:** Distribución y arriendo de equipamiento computacional.
- **Número de trabajadores:** 30.
- **Ubicación casa matriz:** Roberto Espinoza 1055, Santiago Centro.
- **Marcas con las cuales trabajan:** HP, Dell, Lenovo, Apple, Epson, ViewSonic, etc.
- **Mayoristas con los cuales trabajan:** Intcomex, Nexsys, Tecnoglobal, Ingram Micro.
- **Mercados que atienden:** Sector Privado y Público.
- **Proyectos a destacar en los que han participado:** FIDAE, Teletón, entre otros muchos.