

I-DIRECTO abre una sede en Canarias para que sus clientes puedan beneficiarse de los precios de península

El mayorista español, publicado en la lista de empresas con mayor crecimiento de Europa entre 2013 y 2016 en Financial Times, llega a Canarias para revolucionar el mercado

I-DIRECTO, mayorista informático de Zaragoza que opera por Internet y que cuenta en su plantilla con personas con más de veinte años de experiencia en el sector de la distribución informática, ya sirve en Canarias con precios de península para que sus clientes de las islas puedan comprar sin complicaciones, trámites de aduanas, ni gestiones extras y recibiendo los pedidos en las instalaciones del cliente como si éste pidiera en las islas.

Esto conlleva un menor coste para los distribuidores que pueden realizar sus pedidos con gastos incluidos hasta las islas y, sobre todo, a precio de península por lo que no tienen que pagar más. El mayorista también ofrece la posibilidad de que el distribuidor recoja sus pedidos directamente en el almacén que ha ubicado en Tenerife, sin añadir ningún gasto más o tener que pedir que le envíen el pedido con el coste de transporte de hacer el pedido en las islas.

“Llevábamos mucho tiempo esperando poder emprender una política expansiva y hemos creído que tenemos la oportunidad perfecta” explicaba Sergio Val, CEO de I-DIRECTO. “Aunque es un mercado nacional tiene muchas particularidades y queríamos tomárnoslas en serio para que puedan sentir la misma calidad de servicio que en península. Por ello, la empresa nace de la unión de una compañía con un gran historial en Canarias como Saen Tech y de I-DIRECTO. Estamos seguros que esto nos dará ese conocimiento necesario para trasladar lo que hemos hecho en Península para Canarias”.

El mayorista de informática ofrece desde su llegada a las islas su catálogo al completo, más de 40.000 referencias y en este sentido Val afirmaba que “empezamos con todos nuestros productos. Nuestro sistema trabaja en tres niveles de compras y no todas las tenemos en almacenes propios. Lo importante es que somos capaces de servir el material de una forma efectiva al mejor precio de mercado, que es lo que hacemos en Península. Aun así, tenemos un almacén que es el de nuestro socio en Tenerife.”

I-DIRECTO también dispone de Servicio Técnico en Tenerife, lo que facilita los trámites necesarios en cuanto a productos con garantía no directa del fabricante. Y aunque ha conseguido crear una web optimizada para que los distribuidores puedan hacer sus pedidos de forma fácil, también cuenta con un departamento comercial profesional a disposición del distribuidor en caso de que necesite asesoramiento especial.

Un mercado en constante evolución, como es el de la informática, ha hecho que en Península mucha

de la competencia del mayorista sean a la vez proveedores, por lo que Val a la pregunta de si darán esas mismas oportunidades a los mayoristas canarios, afirmaba rotundamente “Es obvio que sí. En Península la relación con la gran mayoría del sector es envidiable y para nosotros no son competencia ni meros proveedores, son socios. Nuestra competencia real no es ésta, si no empresas más globales que están destrozado el mercado a base de aprovecharse de un mercado no regulado y que tiene que cambiar, ya que la regulación debe llegar, y en el que ya se empiezan a oír medidas. Por ello, las empresas que no unan sinergias, ya sea a base de uniones o simplemente de acuerdos, lo van a tener verdaderamente difícil frente a las empresas globales”.

Este proyecto innovador ha recibido el apoyo tanto de clientes como de proveedores, lo que le ha permitido crecer exponencialmente, llegando a convertirse en un referente nacional para fabricantes de prestigio internacional. Val explicaba que “hay ya varios proveedores de península que al enterarse de la apertura han venido para ofrecerse a montar un almacén muy potente en Canarias, pero primero tenemos que empezar a andar, queremos ir paso a paso. Sabemos que el proyecto tiene muy buenas sensaciones, pero nos gusta hacer las cosas con las máximas garantías tanto para nuestros clientes como para nuestros proveedores”.

Además, el mayorista ya está trabajando para poder ofrecer en breve a todos sus clientes la posibilidad de vender en Internet a través de su propia página web y a los mejores precios.

Cabe recordar que I-DIRECTO fue incluido por el prestigioso periódico Financial Times en su lista de las empresas europeas que más crecieron entre 2013 y 2016, recibiendo así un reconocimiento internacional por su proyecto innovador y por sus procedimientos, que siempre han recibido el apoyo de clientes y proveedores.

Datos de contacto:

Sergio Val

Nota de prensa publicada en: [Zaragoza](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Telecomunicaciones](#) [Canarias](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Dispositivos móviles](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>