

# Fábrica Argentina de Motores

Entrevista a Alfredo Almirón, Director comercial

*La actividad de FAM se centra en la elaboración de motores, principalmente para automatismos de portones, para lo que cuenta con un equipo especializado en fabricación, venta y asesoramiento al cliente, además de amplia experiencia en el rubro.*



“FAM es una empresa dedicada a la fabricación nacional de motores para automatismos y quienes la conformamos tenemos ya muchos años de trabajo en el sector. A través de esa experiencia creemos poder ofrecer a la industria una nueva opción, en este caso soluciones con productos íntegramente nacionales”, explica Alfredo Almirón, Director comercial de la firma, acerca de FAM (Fábrica Argentina de Motores), marca que desde hace un año tiene su sede en Munro, partido de Vicente López.

“La idea de iniciar este proyecto nació hace dos años, con la intención de ofrecer nuevos productos a un mercado activo, que tiene mucho potencial de crecimiento pero se ve afectado en los últimos años por la inestabilidad en las importaciones”, concluyó.

- Si tuviera que resumirlo, ¿cuáles serían los pilares de FAM?

- Nos propusimos como misión brindarle al ciudadano productos de calidad,

con tecnología de vanguardia. Estamos completamente orientados a la satisfacción del cliente y esto nace desde la calidad del producto a entregar, acompañado por un servicio posventa de excelencia. Parte de nuestros valores se componen por el buen ambiente laboral, la colaboración entre áreas y el entendimiento intrínseco, en el cual cada empleado sabe que forma parte de la empresa y contribuye para su crecimiento. El respeto, la integridad de la persona y la ética profesional, entre otros aspectos, hacen al grupo de trabajo y, por ende, a nuestra cultura empresarial.

- A la hora de proyectar la empresa, ¿evaluaron la competencia que tendrían en el mercado?

- Sabemos que competimos con marcas consolidadas, tanto nacionales como importadas. Con el Andino 600, por ejemplo, lo que buscamos es poder atender y competir para ganar un mercado que requiere de un motor de

amplias prestaciones, que logramos cubrir sin ningún tipo de inconvenientes. Cuando proyectamos la empresa y toda la línea de productos, lo hicimos teniendo en cuenta, también, las necesidades del instalador. Creemos que tenemos cubiertas ambas variables y lo vemos en el crecimiento que vamos logrando. Dentro de nuestra visión, nos orientamos a poder competir con productos importados, los cuales muchas veces carecen de calidad, entre otras cuestiones. Los contextos externos económicos que vivimos en los últimos años generaron en el cliente un nuevo interés, valoración y elección de productos nacionales y es ahí donde queremos estar. Ser elegidos en el mercado y poder alcanzar la satisfacción de nuestros clientes.

- ¿Cuáles son sus canales de ventas?

- Nuestro negocio está en los instaladores, no en el cliente final de manera directa. En caso de contactarse un usuario final con nuestra empresa, lo

que hacemos es ofrecerle nuestros productos, tratar de ver con él cuál es la necesidad a cubrir y si vemos que podemos hacerlo, lo que hacemos es derivarlo a uno de los instaladores que trabajan con la marca.

- ¿Cuáles son las principales características de sus productos?

- Hoy tenemos un motor confiable, desarrollado con lo último en tecnología electrónica y materiales de primera calidad y ya estamos trabajando en nuevos productos: la versión 300 de nuestro Andino 600, es decir un motor para prestaciones de menores requerimientos, que en los próximos meses ya tendrá su prototipo y pasará a la fase de pruebas. Por otro lado, también estamos trabajando en un modelo para automatizar portones levadizos, que en un mes ya estará terminado y listo para ser probado. Otros diseños en los que estamos trabajando son el de un automatismo para pivotantes y un motor para uso industrial, de mayor robustez y pensado para mercados un poco más específicos.

- ¿Ofrecen soporte a sus clientes?

- Una de las principales fortalezas de FAM es el soporte que brindamos: toda la estructura de la empresa está puesta al servicio de nuestros clientes para cualquier tipo de consulta o capacitación, tanto desde el punto de vista técnico como comercial. De la misma manera, si en algún momento un instalador requiere de un desarrollo especial y

necesita que lo acompañemos a diseñar un trabajo, sin dudas va a tener todo nuestro respaldo.

- ¿Qué características tiene el servicio de posventa?

- Nuestro servicio posventa está totalmente capacitado para responder a las inquietudes de los clientes, ya sea en nuestra planta o a través asistencia remota en lo que se refiere a reparaciones, garantías, despieces, manuales, repuestos, etc. Siempre podemos dar con una respuesta a cada uno de los inconvenientes que puedan surgir, ya que al tratarse de productos de fabricación nacional, no se requiere de importación de piezas ni de costosos y prolongados envíos a una empresa ubicada fuera del país, que por otra parte podría eventualmente haber discontinuado un determinado modelo, haciendo imposible su reparación o implementación.

- ¿Cómo se elige la materia prima?

- Desde el departamento de diseño se decide qué material queremos utilizar, la matricería y demás partes del motor. Trasladamos esto al fabricante de las piezas, quien también participa del proceso de toma de decisiones y termina influyendo en la conformación final del motor, sugiriendo los materiales que le otorgarían mayor robustez y óptimo rendimiento al producto. Lo mismo nos sucede con la ingeniería electrónica, que es también íntegramente desarrollada en el país por uno

de los referentes en el rubro, como ByH Ingeniería.

- ¿Proyectan nuevos nichos de mercado?

- Hoy estamos enfocados en ampliar nuestra línea de motores para automatismos de puertas y portones, aunque no descartamos otro tipo de proyectos, como motores para cortinas o barreras para parking. Son dos mercados interesantes, que tienen buenas perspectivas de desarrollo y creemos que podríamos ganarnos un lugar. Hoy estamos enfocados en esta serie de motores, estamos trabajando en ellos; la ampliación de nuestras líneas de productos es una materia que tenemos en estudio.

- ¿Cómo sintetizaría las características de FAM?

- Mi experiencia personal en el rubro me llevó a conocer y comprender las necesidades de los instaladores y del gremio en general para entregar al mercado un producto confiable, de calidad, de diseño robusto, práctico para su instalación y con una explicación clara para el funcionamiento al consumidor final. En la empresa contamos con la estructura idónea para poder atender cualquier tipo de duda y necesidad a nivel técnico y poder ayudar al instalador en lo que necesite. Nuestra meta es ofrecerle al sector otro canal de venta, con un producto nacional de primera calidad y de fácil aplicación. ■

