



info@irtec-arg.com.ar

Irtec Automatismos SRL

Luego de una prolongada ausencia, la fabricante italiana de automatismos FAAC retorna al país tras una alianza estratégica con Irtec. Directivos de ambas marcas explicaron sus estrategias y fortalezas para ganar en un mercado cada vez más competitivo.

Foto: Anthony Sirolli, Gerente de Exportaciones de FAAC, y Daniel Iriarte, Director Comercial de Irtec

Nacida en Bolonia, Italia, en 1965, la **Fabbrica Automatismi Apertura Cancelli (FAAC)** tiene como objetivos el desarrollo y fabricación de tecnología innovadora aplicada a la automatización de puertas y portones. Tres años más tarde presenta el modelo de la Serie 400, que introduce en el mercado el concepto de abrepuertas con tecnología oleodinámica.

Más de cuarenta años después, ya con modernas máquinas robotizadas para la producción y ensamble de sus productos, FAAC ostenta el liderazgo en calidad en la producción de automatismos, que distribuye en todo el mundo a través de 13 filiales y más de 80 distribuidores, entre ellas Irtec, recientemente nombrada Representante en Argentina para todos los productos de la marca.

Irtec Automatismos SRL nació en 2005 con un objetivo puntual: diferenciarse en un ampliamente mercado competitivo, estableciendo una comunicación directa y fluida con sus clientes, brindándoles un servicio diferencial y una oferta cada día más amplia, de excelente calidad y confiabilidad.

- ¿Cuál es la filosofía de FAAC?

- *Anthony Sirolli:* FAAC una de las empresas más antiguas e importantes en la producción de equipos para automatismos de puertas y portones. Comenzó con equipos hidráulicos y tiempo después, con la fabricación de diferentes tipos de automatismos, introdujo en el mercado un nuevo concepto en el rubro, como la apertura de puertas o portones a través de un brazo mecánico. FAAC es una empresa con presencia en todo el mundo, Cuyos productos Lideran el mercado tanto por calidad como por durabilidad y esa es un poco la filosofía: desarrollar productos innovadores, de estética cuidada y durabilidad probada.

- ¿Cuáles son sus canales de distribución?

- *Anthony Sirolli:* Distribuimos a través

de 13 filiales. Otro de nuestros canales, que nos da presencia mundial, son nuestros representantes estratégicos, ubicados en distintos puntos del mundo, como es el caso de Irtec en Argentina. Nuestra búsqueda se orienta siempre a empresas que tengan nuestra misma filosofía: gente que no solo venda nuestros equipos de manera exclusiva sino que haga foco también en aspectos como el servicio pos venta, la atención al cliente, la capacitación técnica, etc.

"Con la incorporación de FAAC estamos buscando ganar un mercado ávido de productos de alta calidad, tanto en su diseño como performance, y de una empresa que les brinde su apoyo y asesoramiento constante"

Daniel Iriarte (Irtec)

- ¿Qué visión tienen de nuestro mercado?

- *Anthony Sirolli:* El mercado argentino, así como el de otros países, se ha hecho mucho más competitivo, en el que muchas empresas y marcas de distinto origen y calidad, están presentes. De todas maneras, el mercado de FAAC no está en el de la competencia por precios sino en el de la calidad y prestaciones. Aún sabemos que es difícil competir a nivel de precios con, por ejemplo, productos brasileños o chinos, seguramente queremos diferenciar nuestros productos por su calidad y durabilidad. Lo mismo sucede con la atención y servicio de pos venta, una parte fundamental de nuestra empresa y que nos da una gran ventaja competitiva.

- *Daniel Iriarte:* Creemos que nuestro mercado está entre los usuarios que busquen calidad, durabilidad y estética en los productos. Nuestra empresa hoy puede ofrecer esas características con la representación de equipos FAAC.

- ¿Cuáles fueron las principales bases de esta alianza?

- *Anthony Sirolli:* Siempre buscamos como aliadas a empresas que transmitan nuestra misma filosofía y a la vez que sea fiel a la marca. Es decir, no buscamos empresas multimarcas, ya que eso podría desviar un poco el foco sino que nos representen en exclusividad, trabajando con la marca para posicionarla en el mercado. Irtec nos ofrecía esa posibilidad y una trayectoria sólida que la avala.

- *Daniel Iriarte:* FAAC tiene equipos instalados desde hace 20 años y sin tasa de falla. Hay muchas marcas de automatismos en el mercado y cuando buscamos una marca que pudiera distinguirnos sin dudas apuntamos a FAAC. Además de sus líneas de productos y su servicio hubo un acuerdo inmediato: nosotros queríamos representar la marca en el país, con todo lo que ello implica, y la empresa tenía la intención de volver a estar presente a través de un proyecto serio.

- ¿Cuáles son los principales objetivos?

- *Anthony Sirolli:* Hasta el 2000 estuvimos presentes en el país y por distintas razones la marca dejó de estar representada con continuidad. Hoy volvemos con la intención de retomar nuestra participación en el mercado y lograr que la marca tenga el peso que tuvo hace años. A través de la alianza con Irtec estamos convencidos que tendremos presencia en todo el país, a través de nuevos clientes y retomando también a los antiguos, a los que haremos saber que la marca está nuevamente presente con toda su estructura y soporte.

- *Daniel Iriarte:* Irtec tiene como objetivos principales incrementar su participación en el mercado, a través de la alianza con FAAC, con la filosofía que siempre caracterizó a la empresa: estar presente en todo el territorio nacional atendiendo las necesidades de cada cliente y actuando en función de ellas. Visitamos regularmente a todos nuestros clientes con el objetivo de buscar la mejora continua y la calidad en la atención pos venta. ■