



Matteo Mancassola, sales manager, estuvo recién en Chile perfeccionando a nuestro personal

ATHENA : EL "SASTRE DE TU MOTO"

*Por Alexis Vásquez
Fotos Claudio Montenegro*

En nuestra revista Imoto+ #3 conocimos más en profundidad una empresa italiana de primer nivel como Acerbis, representada en Chile por Importadora IMOTO S.A.

desde comienzos de este Siglo XXI. Nos quedamos perplejos por los US \$ 100 millones que recaudó a nivel mundial en el 2021. Entonces mayor sorpresa aún fue saber que ATHENA, otra industria italiana de gran calado y con igual profesionalismo, tuvo ventas mayores aún, por i146 millones de



“Durante casi cincuenta años, la **marca Athena** ha sido **garantía de innovación y calidad**. Todos nuestros productos, desde los componentes más pequeños hasta los más complejos, se fabrican combinando **conocimientos altamente especializados y tecnología de punta**, siempre con ese cuidado y atención al detalle que caracteriza la fabricación italiana”.

euros! en el mismo período.

Aunque repasando mentalmente no debiera ser nada de extraño si Italia está en el poderoso G7, como una de las mayores economías del planeta, totalmente industrializada y con un prestigio tecnológico altísimo. En esta ocasión Revista IMOTO+

tuvo la oportunidad de conversar in situ con Matteo Mancassola, Sales Manager y responsable comercial de Athena After Market, una empresa cuya principal misión es la fabricación de piezas de motor, como las que puntualmente comercializa IMOTO: Cilindros, pistones, empaquetaduras, válvulas y filtros de aire.



Mancassola estuvo una vez más de visita de trabajo en Chile –cuestión esencial que no todas las empresas realizan, sobre todo en naciones que por su baja cantidad de habitantes no representan volúmenes de venta muy elevados–, perfeccionando al personal de IMOTO respecto a sus líneas de productos vigentes o que son novedades en la industria. Éxito total y la motivación para el grupo de ejecutivos y empleados que encabezan Carlos Clericus y Claudio López...

“IMOTO –señala Matteo– es un cliente histórico, trabajando juntos hace unos 25 años y acentuando su alianza con Athena en el último período. Tiene gente preparada al frente y una estructura muy interesante. El nicho de las motos posee gente con un poder adquisitivo alto y eso se refleja con nuestro posicionamiento en mercados como el de Brasil, Chile, México, Colombia y Argentina dentro de Latinoamérica. Somos el Sastre de tu moto y el motorista no nos compra por ser el más barato, sino que por calidad. De allí que nos preocupemos también de una capacitación permanente a quienes venden directamente nuestros productos”.

“**El dinamismo, la versatilidad y la capacidad de transformación** están en nuestro ADN. *Habiendo pasado de la producción para la industria a la del aftermarket y, finalmente, a la distribución de marcas internacionales en el mercado italiano, Athena es una empresa que ha demostrado saber diferenciarse y consolidarse en sectores muy diversos, sin dejar de ser fiel a sus valores y sus altos estándares de calidad”.*

NEXO FILIAL CON LAS MOTOS

Si bien es cierto la fábrica italiana se desenvuelve con igual soltura en áreas de automóviles, motores marinos, bicicletas, bicicletas eléctricas, mountainbike, scooters y outdoor, su corazón apasionado pareciera ir siempre al lado del motociclismo.

Así lo dice su historia y su asociación con las más diversas actividades y agrupaciones motorizadas, que sirven como campos de experimentación y de prestigio por los altos estándares que utilizan. Allí están KTM, BMW, Honda, Gas Gas, Kawasaki, Fantic, Beta, el Grupo Piaggio con sus motores funcionando a mil con las piezas que les fabrica Athena. Asimismo, ocurre lo mismo con el Mundial de Motocross MXGP con Yamaha, el Campeonato Español de Velocidad, el AMA Motocross y pilotos ilustres como Toni Cairoli (KTM). Está presente en el enduro, ATV y en el off road, trabajando de la mano con a lo menos 6 teams líderes, nos señala con orgullo Mancassola.

Por supuesto no ha sido inmune a la falta de materia prima producto de la pandemia mundial como tampoco a la guerra entre Rusia y Ucrania, lo que ha encarecido los precios, pero sigue adelante, con tecnología, capacidad humana y trabajando junto a los líderes, destinando el 3% de su marketing a destacar sus diversos campos de acción, cada día más amplios.



146

MLN € facturación global en 2021

10 900

Plantas en Italia y
en todo el mundo

Empleados

1.500

Distribuidores en todo el mundo

150.000

Productos

3

Certificaciones
de calidad ISO