

Tecnología moderna se impone en Ascensores

Empresa nacional suministra elevadores de diversos tipos y aplicaciones

Ingeniero Gonzáles, ¿qué es SERTEC como empresa y desde cuándo viene operando?

- Somos una empresa de nivel nacional, dedicada al desarrollo, suministro, instalación, mantenimiento y servicios de TRANSPORTE VERTICAL en general, lo cual incluye: ascensores eléctricos e Hidráulicos, escaleras eléctricas, montacargas y monta autos, elevador para discapacitados y montaplatos. Además brindamos Soporte y Mantenimiento, así como asesoría técnica de primer nivel, con tecnología AMERICANA de última generación, desde componentes individuales hasta ascensores completos.

Empezamos en el 2006 haciendo convenio con una empresa argentina muy grande lo cual nos permite traer productos de tecnología americana y europea. Conocedores de que el personal tiene vital importancia en este negocio empezamos capacitando técnicos enviándolos a Argentina y México y como consecuencia hoy estamos capacitados para traer al mercado ascensores en un mes cuando la competencia se demora entre seis a ocho meses. Tenemos en planilla 18 técnicos.

Debo precisar que tanto de ascensores como de construcción yo he aprendido de mi padre.

¿Podemos hablar de cifras de las ventas realizadas?

- Nuestra marca ya está registrada en IN-DECOPI y ha adquirido preferencia en el mercado, lo cual se refleja en 180 clientes, más de 100 ascensores instalados. En el 2008 vendimos alrededor de 80 ascensores, en el 2009 tuvimos una baja, por razón de la crisis, pero las cosas se vienen recuperando. Hemos llegado prácticamente a todo el norte, por el sur a Moquegua, Ilo, Tacna, Arequipa, Cusco y Puno.

¿Cuáles son las ventajas de Sertec frente a la competencia?

- La ventaja es sencilla, pero efectiva: en primer lugar la tecnología avanzada que manejamos que emplea un solo cable desde el cuarto de máquinas hasta la planta baja, en cambio la competencia usa hasta 12



Ahora que las edificaciones verticales se multiplican, se hacen indispensables los ascensores. Y ahí está SERTEC ASCENSORES, una empresa nacional, con capacidad de proveer de estos elevadores a edificios de vivienda multifamiliares, comerciales, industriales y hasta hospitalarios. Esta empresa trae ascensores y escaleras eléctricas de calidad comprobada, garantizada por tecnologías americana y europea, pero además en un mes como máximo están en el lugar que indica el cliente. El éxito alcanzado por esta empresa, en corto tiempo, se debe a la tenacidad de su gerente general, ingeniero Rafael Gonzáles Thorne, quien ha formado un equipo técnico debidamente capacitado para la instalación, así como para el mantenimiento preventivo y recuperativo.

cables. Esto nos permite abaratar costos porque el precio es más económico. En segundo lugar es la entrega que nosotros lo hacemos en un mes y la competencia se demora hasta ocho meses. Pero hay otra ventaja adicional: nosotros otorgamos garantía por cuatro años y la competencia máximo por dos años.

¿Y cómo responde su empresa en caso de emergencias con los ascensores?

- Ese es un tema muy importante: Como las emergencias no tienen días ni horarios, estamos en condición de acudir en cualquier momento y todos los días del año. Comenzamos capacitando al vigilante del edificio para que sepa cómo sacar a una persona





en caso de que se quede atrapada por falta de energía u otro problema, pero nosotros llegamos en seguida.

Nuestra relación con el cliente no termina con la venta de un ascensor, pues para nosotros los servicios postventa son muy importantes. Por ejemplo, si la máquina tiene un mantenimiento mensual no tiene mayores problemas y nosotros estamos a disposición de los clientes para este servicio. No sólo se trata de resolver un problema surgido, sino de evitar el problema con el mantenimiento preventivo.

¿Qué características tienen los ascensores eléctricos, ingeniero Gonzáles?

- El uso cada vez mayor de los ascensores eléctricos se debe a su funcionamiento y al elevado rendimiento de las máquinas. Además de ello el uso, de tecnología que permite regular y controlar la velocidad de desplazamiento hace posible una calidad excepcional en el funcionamiento y un ahorro significativo en los costos de operación.

En ascensores eléctricos tenemos una amplia gama, desde ascensores de uso residencial hasta ascensores de aplicación comercial capaces de atender las más altas exigencias de tráfico. Si de simplificar la obra civil se trata, nuestra alternativa de ascensor eléctrico sin cuarto de máquina sí está al alcance del cliente.

¿Y qué nos dice de los ascensores hidráulicos?

- La característica principal de los ascensores hidráulicos es su gran versatilidad, destacándose principalmente lo siguiente:

* No requieren en la parte superior del ascensor ninguna instalación, ni cuarto de máquina.

* El cuarto de máquina puede estar ubicado en cualquier nivel y no necesariamente adyacente al ducto.

* En la mayoría de los casos su instalación sólo requiere de fijaciones laterales por lo que puede ser fácilmente adaptable a construcciones existentes sin la necesidad de construir un ducto estructural.

* Su funcionamiento es suave y silencioso.



Las escaleras eléctricas también tienen sus ventajas, ¿verdad?

- Son de última generación, automáticas, reversibles en subida o bajada, con control a relays. Modelo de formas redondeadas, áreas curvas a la entrada y salida lo cual permite al usuario mantenerse sobre el pasamanos fácilmente, además tienen versatilidad, estética, estilo e innovación.

Las aplicaciones comerciales son muy exigentes en lo que se refiere a la comodidad de viaje, seguridad de los pasajeros y unos acabados armonizados que se adapten al diseño interior de centros comerciales, edificios de oficinas y comercios. Un funcionamiento suave y a la vez económico con otras capacidades del sistema requeridas para este tipo de proyectos.

El andén móvil inclinado es adaptable en aplicaciones dentro del segmento comercial. Todos los andenes móviles resultan excepcionalmente económicos gracias a las singulares soluciones y tecnologías de Schindler que garantizan la máxima efectividad de coste operativo y un fácil mantenimiento.

Otra innovación en ascensores son las pantallas de 60 centímetros en el interior de las cabinas, donde se presenta publicidad de diversas marcas y productos.

¿Y cuál es su perspectiva para este año que estamos empezando, ingeniero Gonzáles?

- Este año va a ser bueno para Sertec y para todas las empresas y para el país, según mis proyecciones no debemos bajar de las 100 ventas, hasta el 20 de enero hemos tenido

18 ventas, es decir, casi una por día. Esperamos recuperar los niveles del 2008.

Tenemos gran apoyo de la empresa argentina que le había mencionado y de todos los proveedores, nos invitan a todos los congresos. En Argentina hay una Cámara de Ascensores, precisamente con el asesoramiento de ellos estoy proyectando constituir un cámara similar en el Perú en el 2011 ya que aquí hay más de 3,000 ascensores.

Sabemos que usted está también en el mundo de la construcción, ¿cómo ve a este sector, amigo Gonzáles?

- El sector construcción está muy bien. Tengo un proyecto para el segmento A que empezaremos a construir dentro de un mes en Las Casuarinas. Hay gente que está vendiendo su casa en La Molina o Surco para mudarse a Chacarillas, Casuarinas o San Isidro, donde se compra un departamento de 180 mil dólares y le queda plata. Nosotros nos estamos enfocando a este mercado que tiene futuro. Otro proyecto lo vamos a empezar en Julio en San Bartolo que son departamentos frente al mar.

¿Usted no ha pensado exportar sus ascensores?

- Pienso hacerlo a Ecuador que es un mercado de muchas posibilidades porque recién está empezando a construir. Estuve en Quito y Guayaquil y vine con muchas perspectivas.

¿Cuáles son sus reflexiones finales, ingeniero Gonzáles?

- Hay que confiar en la mano de obra peruana y dejar de preferir los productos que vienen de China, hay que dar trabajo a los operarios y técnicos nacionales.