

# Empresa destaca en productos de ferretería industrial pesada

**“Cables y Estrobo ATARAMA” ha marcado la diferencia frente a otras empresas similares del mercado**

*Priorizando la calidad de los productos que suministra al mercado, en forma oportuna por tener un stock permanente, con un trato personalizado a cada cliente y con una gerencia eficiente y eficaz, Cables y Estrobo ATARAMA ha marcado la diferencia en productos de ferretería industrial pesada, conquistando la preferencia de importantes empresas de diferentes sectores industriales que utilizan Cables de acero negro, galvanizado e inoxidable, Eslingas, Estrobo, Poleas, Grilletes, Grapas, Cabos de nylon, Cadenas, entre más de 100 productos que maneja la empresa. La siguiente entrevista es con Emilio Sayán Farfán, gerente general de la empresa, con más de 35 años de experiencia en este rubro.*



**S**eñor Sayán, ¿Cuántos años tiene en el mercado Cables y Estrobo ATARAMA?

- Tenemos 35 años en el rubro de ferretería industrial pesada, aunque como Cables y Estrobo ATARAMA tenemos menos años. Nos iniciamos trabajando con los sectores pesquero, minero, construcción e industria. Nos mantenemos en el mercado con algunos altibajos, pero siempre adelante con esfuerzo y dedicación.

Los ferreteros de mi generación todos han quebrado o han emigrado a otros rubros, en consecuencia, actualmente soy el único sobreviviente. Por supuesto han surgido otras empresas nuevas, algunos de ellos gerenciados por condiscípulos míos que se han abierto un camino propio.

Me da inmensa alegría que personas que trabajaron en esta empresa hoy sean exitosas trabajando en el mismo rubro. Aprendieron con nosotros, hoy siguen su camino, pero cada cierto tiempo se comunican para testimoniar su salud y reconocimiento.

¿Cómo ha fidelizado usted a los clientes?

- Esa es la tarea más importante para una empresa y posiblemente, también la más difícil. Nosotros lo hemos logrado brindándoles siempre productos de calidad, una atención

personalizada, con mucha calidez, atender oportunamente sus pedidos sin importar el día ni la hora. Para nosotros el objetivo central es la buena atención al cliente y merecer un reconocimiento.

Tenemos cartas de agradecimiento de grandes empresas, al culminar una obra, por los productos y los servicios que les hemos brindado, eso es para nosotros el mejor galardón. Hemos sido homologados por empresas prestigiosas, como San Martín, Sade Perú y SIMA.

¿Cuántos productos comercializa la empresa y cuáles tienen mayor demanda?

- Nosotros tenemos una gama muy grande, alrededor de 100 productos específicamente para la industria. Hay productos que tienen diversas variedades o usos, por ejemplo, el cable de acero tiene alrededor de 200 tipos diferentes, para igual número de aplicaciones.

Los principales productos que tienen mayor demanda son los siguientes: Cables de acero negro, galvaniza-



do e inoxidable, Eslingas, Estrobo, Poleas, Grilletes, Grapas, Cabos de nylon, Cadenas, entre otros.

Nosotros suministramos productos de acuerdo a las necesidades del mercado, pero caminamos de la mano con el desarrollo industrial del país, si la industria crece nosotros crecemos; si la industria se paraliza nosotros también paralizamos. El desarrollo y el crecimiento del país debe ser integral, no crecer cada sector por su cuenta, sino avanzar todos juntos tomados de la mano.

**¿Qué otras novedades de la empresa podemos destacar en esta entrevista, Señor Sayán?**

- Los nuevos productos que salen al mercado son muy pocos, lo que destacan más bien son la renovación de los productos, por ejemplo, en los ganchos de acero. Hasta hace algunos años estos ganchos de 15 toneladas eran aproximadamente, de 60 centímetros, hoy, un gancho del mismo tonelaje, se ha reducido a 30 centímetros. Sucede que a través de los años se realizan estudios para reducir el tamaño del material y darle menos peso y mayor resistencia.

Al mercado también llegan productos chinos, pero al respecto debo precisarle que no es cierto que todos los productos chinos sean malos, al contrario, hoy hay magníficos productos procedentes de dicho país. Aquí sale a relucir la viveza del empresario peruano que quiere ganar siempre más invirtiendo menos y pide al fabricante chino cables de acero de baja intensidad y lo vende como un acero de primera. El resultado es que el usuario califica al producto chino de mala calidad, cuando el culpable es el empresario peruano. El chino le fabrica el acero que le solicita.

**¿En qué sectores se encuentran los clientes de cables y Estrobo ATARAMA?**

- En Cables y Estrobo ATARAMA nos diferenciamos de otras compa-



ñías por la calidad, el precio y la forma de presentación de los productos, así como por la experiencia en el rubro, por eso hemos conquistado la preferencia de empresas de diversos sectores...

Atendemos las necesidades y asesoramos a empresas que forman parte de los sectores minería, embarcaciones, industrias petroleras, agricultura, cables para elevadores y ascensores, pesca, construcción en general (obras de puentes, edificaciones, etc.).

Un aspecto igualmente, digno de ser resaltado, es el stock que mantenemos, superando cualquier dificultad, por lo tanto, los clientes siempre encontrarán en nuestra empresa los productos que requieren en el momento oportuno.

**¿Ustedes también hacen algunas fabricaciones, señor Sayán?**

- Sí, señor, especialmente, fabricamos productos que no hay en el mercado, por ejemplo, unos guardacabos que sirven para remolcar una barcaza en Talara, no se encuentra en ninguna parte, nosotros la fabricamos en nuestro taller que tiene equipamiento adecuado y personal altamente calificado.

**Srta. Carmen Moya Laos, usted como ejecutiva del Departamento de Ventas, ¿puede mencionar a algunos clientes?**

- Son muchas las compañías que

han confiado en nosotros para sacar sus proyectos adelante. Entre ellas podemos mencionar: Productos Paraíso, Crovisa, Petrolera Savia, Ascensores Schindler, Empresa Sade, Ascensores Schindler del Peru, Sima, San Martín, Thyssen Krupp Elevadores, Ascensores Omega, Camesa, Pesquera Exalmar, PSV Constructores S.A., Obraina, entre otras.

**¿Cuántos años tiene en la empresa?**

- Tengo poco más de dos años trabajando en la empresa.

**¿Cuáles son los secretos para una venta exitosa?**

- Hay que presentar a los clientes productos de calidad, conocer plenamente cada uno de ellos para resaltar las innovaciones que beneficiarán a cada empresa. También valorar las certificaciones un aspecto que exigen gran parte de las compañías. A todo esto hay que sumarle, el trato siempre cordial y poder de convencimiento que son indispensables en la venta.

**¿Cuál es su mensaje a las empresas que confían en los productos de Cables y Estrobo ATARAMA, don Emilio?**

- El mensaje comienza con mi agradecimiento por su confianza en nuestros productos. Nosotros seguiremos correspondiendo a esa confianza brindándoles productos de calidad a precios justos, atendiendo sus pedidos de manera oportuna, incluso al margen de nuestros horarios de trabajo, gracias a nuestro stock permanente. Nuestro primer objetivo es lograr la plena satisfacción del cliente.

A partir de esta experiencia el mensaje a los jóvenes del país es que no desperdicien sus años de juventud, sino que los aprovechen plenamente, que se tracen metas y luchen por alcanzarlas con perseverancia y constancia, si caen en el camino que se levanten y sigan adelante. Si deciden incursionar en el mundo de la empresa, no olviden ofrecer siempre productos y servicios de calidad a los clientes.

