



Gabriel Muñoz

Form Scaff Chile Innovación que da frutos

Haciendo frente a los efectos de la crisis, Form Scaff Chile ha impulsado en el último tiempo una serie de iniciativas tendientes a diversificar sus negocios de moldajes y extender su radio de acción más allá de la Región Metropolitana. Como señala su Gerente General, Gabriel Muñoz, tales medidas están dando buenos resultados, ya que hoy, además del área edificación, la empresa está presente en proyectos de infraestructura y minería, y ha incursionado exitosamente en el rubro de andamios.

¿Cómo han potenciado sus negocios en este período?

Si bien el año calendario 2009 ya culminó, nuestra empresa va en la mitad de su nuevo año fiscal, período en el que nos vimos en la obligación de impulsar nuevas estrategias para potenciar nuestra gestión comercial. Desde sus inicios, Form Scaff Chile centralizó su oferta de moldajes en el área de edificación en la Región Metropolitana, que fue una de las más afectadas con la crisis. Ellos nos llevó a la necesidad imperiosa de diversificar y es así como desarrollamos negocios en la zona norte del país, de donde hoy proviene un porcentaje de nuestros negocios. También estamos participando en proyectos de infraestructura y minería, lo que no era habitual para nosotros, y gracias a nuestros productos, esquema de servicio y profesionales, hemos cumplido.

Asimismo, en la Región Metropolitana también estamos tomando parte en algunos proyectos relacionados con el sector de la salud, en el marco de la inversión contra-cíclica que impulsó el Gobierno para dinamizar las inversiones en construcción.

¿Qué productos han experimentado mayor demanda?

La línea de moldajes que ha tenido mayor demanda es la de nuestros Paneles Económicos, ya que, más allá de las bondades de todos nuestros equipos, tales como fortalezas técnicas, calidad seguridad y el respaldo de una empresa internacional, la variable precio sigue siendo determinante a la hora de adjudicarse los proyectos.

En otra escala, también ha tenido gran aceptación nuestra línea de Paneles DUO, en un nivel de mayores prestaciones.

¿Cómo les ha ido con su incursión en el mercado de andamios?

Nuestra incursión en este mercado se gatilló también debido a la necesidad de diversificar nuestros negocios. Partimos tímidamente y hemos logrado muy buenos resultados; hoy tenemos un pool interesante de andamios que está siendo bien aceptado por nuestros clientes.

En este caso, nuestra oferta se basa en la línea Kwik-Stage de Form Scaff, un andamio que se comercializa a nivel mundial desde mediados de los '70 y

que ha sido el referente en lo que a sistemas multidireccionales se refiere. Dada la buena acogida que han tenido estos productos, hemos debido fabricar e importar equipos adicionales al stock inicialmente programado.

¿Qué medidas han impulsado en materia de servicio?

En el último tiempo hemos potenciado fuertemente esta área, donde tenemos un sistema de servicio medible, en base a visitas periódicas en terreno por parte de todos nuestros puntos de contacto, y sondeos de satisfacción a los clientes, lo que nos ha permitido conocer sus preferencias y resolver oportunamente eventuales requerimientos.

Además, renovamos nuestra página web, la que mantiene la imagen corporativa de nuestra casa matriz en Sudáfrica e incluye completa y amigable información de nuestros productos para los usuarios, actualizándose constantemente. Por otra parte, no descartamos incursionar en el e-commerce en nuestra plataforma web y en propiciar acciones comunes a nuestros competidores, que vayan en beneficio del mercado de moldajes en general y del de cada uno de sus actores en particular. ●