

ELFLE

EL MEJOR MESÓN DE VENTAS DE SANTIAGO

TRAS SIETE DÉCADAS DE EXISTENCIA, LA EMPRESA SE MANTIENE VIGENTE EN LA VENTA DE MATERIALES ELÉCTRICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS. ¿LAS CLAVES? CERCANÍA CON LOS CLIENTES, PRODUCTOS DE CALIDAD, BUEN SERVICIO Y MANTENERSE INFORMADOS DE CÓMO EVOLUCIONA EL MERCADO.

Por Jorge Velasco_Fotos Vivi Peláez

Es una empresa que ha sabido mantenerse vigente a lo largo del tiempo. Fundada por Ernesto Fleischmann hace 70 años como contratista de instalaciones eléctricas para viviendas, ELFLE es hoy uno de los más importantes actores en la venta de materiales eléctricos para la construcción en la Región Metropolitana.

La compañía supo reconvertirse en el momento oportuno. En la década del ochenta comenzó a importar placas y módulos (interruptores y enchufes) para usarlos en las obras en las que participaba. Posteriormente, empezó a distribuirlos a diversos clientes en el mercado. Nació, de esta manera, un área comercial que fue ganando terreno a través de los años hasta consolidarse como el giro exclusivo de ELFLE. En 1990 llegó la segunda generación a hacerse cargo de esta empresa familiar: Miguel Fleischmann asumió la subgerencia de la compañía, mientras que su padre se mantenía como gerente general.

Hoy su foco principal está en las constructoras y en los contratistas de viviendas, a quienes atiende de manera telefónica, presencial y por medio de la plataforma iConstruye. También realiza ventas desti-

nadas al público general en su local de calle Curicó, en Santiago Centro, y a través de un mercado en línea en su página web.

En la actualidad cuenta con un equipo de 60 personas, aproximadamente, y tiene a disposición más de 3.000 productos, principalmente en las líneas de conductores (cables), interruptores y enchufes, tuberías de PVC para la canalización y protecciones termomagnéticas (automáticos). “Nuestros productos se caracterizan por su calidad. Están debidamente certificados según las normas chilenas y con garantías de operación de acuerdo a lo exigido por la ley”, afirma Miguel Fleischmann, actual gerente general.

HACER LAS COSAS BIEN

ELFLE se ha destacado en el mercado por sus valores y cualidades. Entre los primeros, resalta el “ser una empresa que actúa desde la honestidad, basados en la ética, que permita que nuestros grupos de interés (empleados, clientes y proveedores) tengan confianza en su quehacer. Ser solidarios con las causas internas y externas, cumplir con la legislación vigente y recompensar debidamente a sus empleados en función de sus méritos propios y grupales”.

A su vez, entre sus atributos figura un horario de atención que va de las 8:00 hasta 17:00 horas, especialmente diseñado para que los constructores puedan abastecerse en la sala de ventas antes de dirigirse a las obras. “Nos definimos como el mejor mesón de venta de Santiago”, afirma Miguel Fleischmann. Además de la calidad de los productos que comercializa, la empresa busca siempre cumplir con su promesa de servicio de realizar entregas en un período máximo de 48 horas hábiles desde que se realizan los pedidos.

El lema de la empresa, dice su gerente general, es “hacer las cosas bien y, con ello, ser rentables”. Para lograrlo, en ELFLE consideran esencial la buena relación y la cercanía con sus clientes. “Dadas las características del sector vivienda, nuestros clientes son frecuentes. Gracias a que conversamos con ellos frecuentemente y a que realizamos visitas a las obras en terreno, sabemos en qué situación se encuentran y qué necesitan. Por lo tanto, podemos entregarles una atención muy de acuerdo a sus requerimientos”, explica Fleischmann.

Esto se complementa con un software de avanzada tecnología que le permite a ELFLE mantener actualizada toda la informa-

“GRACIAS A QUE conversamos con nuestros clientes frecuentemente y a que realizamos visitas a las obras en terreno, sabemos en qué situación se encuentran y qué necesitan. Por lo tanto, podemos entregarles una atención muy de acuerdo a sus requerimientos”, explica Miguel Fleischmann, gerente general de ELFLE.

ción necesaria sobre sus clientes –obras en las que están participando, la cantidad de compras realizadas por ítem, su estado de cuenta y proyectos futuros– y hasta predecir sus consumos para así realizar las provisiones necesarias que le permitan tener las existencias adecuadas para el momento en que sean requeridas.

Al mismo tiempo, la empresa también es muy cercana con sus proveedores y tiene un gran conocimiento de la industria de la construcción, aspectos que le permiten mantenerse actualizada respecto de las tendencias del mercado. Un activo importante en este sentido es su pertenencia a la CChC, de la cual es socia desde sus comienzos. Miguel Fleischmann ha sido presidente del Comité de Proveedores y director de la organización gremial, además de formar parte del Directorio de algunas entidades de la CChC como la Corporación Cultural, la OTIC CChC y la Fundación Social, entre otras. “La Cámara es un importante pilar para el gremio y también tiene una acción social muy fuerte hacia los trabajadores de la construcción. Y a nosotros nos ha ayudado a mantenernos conectados con la actualidad del rubro”, afirma el gerente general de ELFLE.



EMPRESA INCLUSIVA

Uno de los ámbitos más relevantes para ELFLE es la incorporación de trabajadores con distintas características y condiciones. En este sentido, hay un equilibrio de género entre sus colaboradores y ha incorporado trabajadores en situación de discapacidad. Es así como, por ejemplo, una persona no vidente está a cargo de las cobranzas y un hombre con problemas de movilidad realiza labores de medición y corte de cables. “Son un verdadero ejemplo de superación personal para el resto”, dice Miguel Fleischmann.

Esta importancia que la compañía le da a sus colaboradores, también se expresa en las remuneraciones. Desde hace dos años que ninguno de ellos gana menos de \$500.000 líquidos y los ingresos se reajustan en UF. “Con esto se logra un equipo estable y alineado con los objetivos de la empresa”, afirma el ejecutivo.

Además, ELFLE ha desarrollado programas de verano para que los hijos mayores de 15 años de los colaboradores de la compañía puedan realizar, durante el período estival, algunas labores remuneradas como ayudantes de ciertos cargos importantes. “El objetivo es que aprendan a trabajar en un ambiente digno y que conozcan el trabajo de sus padres. Eso les sirve para costear sus vacaciones y les gusta mucho”, apunta Miguel Fleischmann.