

Fernando Pérez Moore y Cia. Ltda.

CALIDAD, PROFESIONALISMO Y SERVICIO A TODA PRUEBA

HACER LAS COSAS BIEN Y EN FORMA OPORTUNA, ES LO QUE LE HA PERMITIDO ESTAR VIGENTE DURANTE MÁS DE TREINTA Y TRES AÑOS CONSECUTIVOS A ESTA EMPRESA FAMILIAR ESPECIALIZADA EN LA IMPERMEABILIZACIÓN. SE HA ADJUDICADO OBRAS TAN IMPORTANTES COMO EL EDIFICIO COSTANERA CENTER, EL CONSORCIO NACIONAL DE SEGUROS Y LA CLÍNICA TABANCURA, ENTRE OTROS PROYECTOS.

Por María Aurora Aro. _Foto Vivi Peláez

La visión de sus fundadores, en conjunto con la alianza estratégica con uno de los mejores fabricantes de impermeabilizantes del mundo, la compañía francesa “Soprema”, dio origen a esta empresa que posee 33 años de trayectoria en el mercado nacional. Para Fernando Pérez Moore, gerente general, en ese entonces la “impermeabilización era muy poco profesional y precaria. Sin embargo, hemos demostrado en todos estos años que, haciendo las cosas bien y estando activamente en las obras, las soluciones cobran vida y se vuelven coherentes. En las obras sabemos cuáles son los problemas reales. Ésa es nuestra diferenciación”.

Los tres pilares sobre los que se sustenta el trabajo que realiza diaria e incansablemente su equipo compuesto por 12 personas son profesionalismo, calidad y servicio. “Esas tres palabras están en nuestro ADN. La calidad no la tranzamos nunca. Siempre buscamos la máxima calidad en el estándar en el que estemos trabajando. Profesionalismo a toda costa, desde la palabra empeñada y, por supuesto, hacer las cosas bien y ojalá a la primera. Y el servicio, porque nos debemos a nuestros clientes”.

GRANDES DESAFÍOS

Fernando Pérez Moore enfatiza que estos valores se han estructurado como la gran ventaja que ha hecho posible que sus clientes los prefieran, adjudicándose pro-

yectos tan relevantes como el Costanera Center, el edificio del Consorcio Nacional de Seguros y la Clínica Tabancura, además de otros proyectos asociados a la impermeabilización de viviendas, data centers, hotelería e industrias.

“El mercado nos conoce como especialistas en impermeabilización. Es cierto que somos una mini empresa, sin embargo, hemos trabajado proyectos monstruosos como el Costanera Center, una obra que marcó un hito importante y a la que llegaron todas las empresas de impermeabilización del mundo a ofrecer sus servicios. Y nosotros fuimos los escogidos e hicimos el proyecto completo”.

Las otras dos iniciativas que destaca Fernando Pérez Moore, son el edificio del Consorcio Nacional de Seguros y el ex Hotel Sheraton Miramar. El edificio del Consorcio fue la primera obra diseñada por el arquitecto Borja Huidobro en Chile y quien además planteó una estética muy novedosa (cubierta verde) para la época. “Asimismo, la exigencia técnica de este muro requería de la mejor impermeabilización y así llegamos a satisfacer este requerimiento. Borja Huidobro trabajaba en Francia y conocía todos los sistemas de impermeabilización franceses, entonces nos costó relativamente poco introducimos en ese proyecto”. En tanto, el ex Hotel Sheraton Miramar se trató de una construcción que “nacía desde las pro-

fundidades del mar y donde la variable agua era muy potente”.

Con el propósito de aportar aún más valor agregado a sus clientes, en 1985 desarrollaron una nueva línea de negocios que se focalizó en los pavimentos deportivos. “Hoy nuestra empresa impermeabiliza cerca de 5.000 m² en promedio al mes. En aquella fecha empezamos a buscar algún piso que tuviera algo diferenciador. Estábamos en eso cuando apareció otro francés y nos ofreció la idea de los pavimentos para gimnasios. Hicimos nuestro primer gimnasio en marzo de 1985, en plena época del terremoto. El francés que vino a Chile no podía creer cómo se movía el piso, se devolvió y nos dejó haciendo las instalaciones. Hasta la fecha tenemos 120 gimnasios construidos en todo el país. Además de ser un negocio muy entretenido, tiene muchas exigencias desde el punto de vista técnico, que hemos sabido realizar en estos pavimentos polivalentes que se usan para todo”.

Fernando Pérez Moore reconoce a la actividad gremial como otro aspecto clave en el desarrollo de la empresa. “La participación y el vínculo que hemos generado con la CChC, que al principio fue muy incipiente, se ha transformado en una instancia muy gratificante. Nos permite estar al día con lo que está pasando en el sector y establecer contactos. Es un plus que tampoco lo tiene la competencia”, finaliza.

