

VÍCTOR REALINI:

“Montar una obra es como tener un hijo”

Víctor Realini es parte de esa gente sacrificada que se valió de su entereza y pasión por lo que más le gusta -la ingeniería- para sacar adelante, casi de la nada, una de las empresas más rentables y exitosas que operan en el norte de nuestro país. Además, es presidente de la Delegación Regional El Loa de la CChC.

Por Alejandro Alaluf B. • Fotos Viviana Peláez

E

l día en que esta entrevista debía realizarse, Víctor Realini (56 años, casado y con tres hijos) se sintió mal. El presidente de la Delegación Regional El Loa de

la CChC estaba en Santiago asistiendo a un seminario regional en los salones de la Cámara. Poco antes del encuentro, un llamado de la Cámara informó que Realini había tenido problemas estomacales. Nada grave, pero igual tuvo que ir a una clínica. Y, por cierto, se asumió que la entrevista tendría que ser pospuesta.

Pero minutos antes de la hora concertada sonó el teléfono. Era el mismísimo Víctor Realini al otro lado del auricular. “Sí, estaba enfermo, pero compromisos son compromisos y acá estoy, esperándolo”, dijo.

Esa pequeña anécdota permite hacerse una idea del carácter de Realini: es una persona con gran entereza, apasionada por su trabajo e idealista. Casi un duro. Y no por nada, después de un cuarto de siglo es parte de una de las constructoras industriales más importantes y exitosas del norte de Chile. Claro que al principio, la cosa no fue coser y cantar. Nada de eso.

-Usted es oriundo de Talcahuano ¿cómo llegó a establecerse finalmente en Calama, como presidente de la Delegación Regional

El Loa de la CChC?

Es una historia simpática. Efectivamente, soy de Talcahuano, pero me fui tempranamente a estudiar a Valparaíso a los trece años, solo. Llegué a la Escuela de Artes y Oficios de la Universidad Santa María a estudiar Construcción.

-¿Construcción a los trece años?

Sí, claro. Yo estudié construcción, lo que significaba salir a los 18 como maestro industrial, subtécnico, lo que hoy día equivale a un técnico universitario.

-¿Siempre le gustó la construcción?

Sí, seguí en la Universidad Santa María hasta que egresé de Ingeniero Civil. Partí el año '64 y el '69 empecé el primer año. Por ahí por el '72 llegaron unas mechas y me enamoré de una.

-¿Cómo se dio esa relación?

Por esas cosas de la vida, ella llegó a la misma facultad a estudiar Construcción. Ella venía de Iquique. Su papá era ingeniero eléctrico y era de Talcahuano, de mi barrio. Había estudiado en la misma escuela pública que yo. Hicimos muy buenas migas con su padre. Y nos hicimos tan amigos, que antes de casarme me propuso formar una empresa. Él era eléctrico y trabajaba como contratista en Chuquicamata. Así que a fines del '78 formamos la empresa que tengo hoy día.

Pero antes de empezar a trabajar en la empresa tuve que volver al sur, porque murió mi

padre, antes de los 51 años. Soy el mayor de seis hermanos, así que tuve que tomar las riendas de una familia patriarcal, italiana y española. Entonces, entré a trabajar a una empresa de montaje en Talcahuano. Pero me aburrí rápidamente. Una vez que los asuntos familiares ya estaban resueltos, me fui al norte. Llegué a Calama el año '80, o sea, un año y medio después.

PARTIENDO DE CERO

La “empresita, una PYME de quinta categoría”, como la llama Realini, se llama Ocegtel S.A. y se encarga de realizar construcciones, obras civiles y montaje industrial. De a poco se fue ganando el espacio por mérito de experiencia y capacidad económica. Eso, sin duda, les dio una gran solidez, ya que acumulan 26 años en el mercado. “Por eso llegué al norte”, agrega. Y no fue fácil: era joven, ubicado en un lugar inhóspito, lejos y aislado. “Pero hemos sido los únicos que hemos llegado a conseguir primera categoría”, agrega.

-¿La familia nunca influyó?

Mi mujer ya era profesional y vivía en Iquique. En ese momento era diferente y podíamos hacer el sacrificio. De hecho, al poco andar, el año '82 u '83 vino la recesión y puedo decir que la pasamos creciendo. Estábamos al lado de la teta grande de Chile, flaca en algún momento, pero siempre algo de leche tenía. Los jóvenes deberían entenderlo: el sacrificio hay que hacerlo al inicio, cuando uno tiene la flexibilidad, no tiene las amarras de una



familia de hijos en colegio, en escuela, etc. Cuando uno está solo con su media naranja, puede empezar a hacer estos esfuerzos.

-¿Cuántas personas trabajan hoy en su empresa?

Tenemos 70 funcionarios permanentes y, en promedio anual, debe andar por el orden de los 450 trabajadores mensuales. Eventualmente, hemos llegado a 700 trabajadores, dependiendo de la obra. Me gusta mucho la ingeniería y, aunque suene a discurso o pose, me gusta poco la plata. Creo que si a uno le llega dinero es por lo bien que hace su trabajo. Es como el pintor, pinta porque le gusta. Y si alguien le compra los cuadros, tanto mejor.

PROYECTO ALMA Y CODELCO

La pasión de Realini por la construcción y la ingeniería es de verdad profunda. Al mencionar proyectos realizados y futuras obras, los ojos se le iluminan, se acomoda en su puesto y vuelve a tomar vuelo para contar sus planes.

-¿Qué es lo que más le gusta construir?

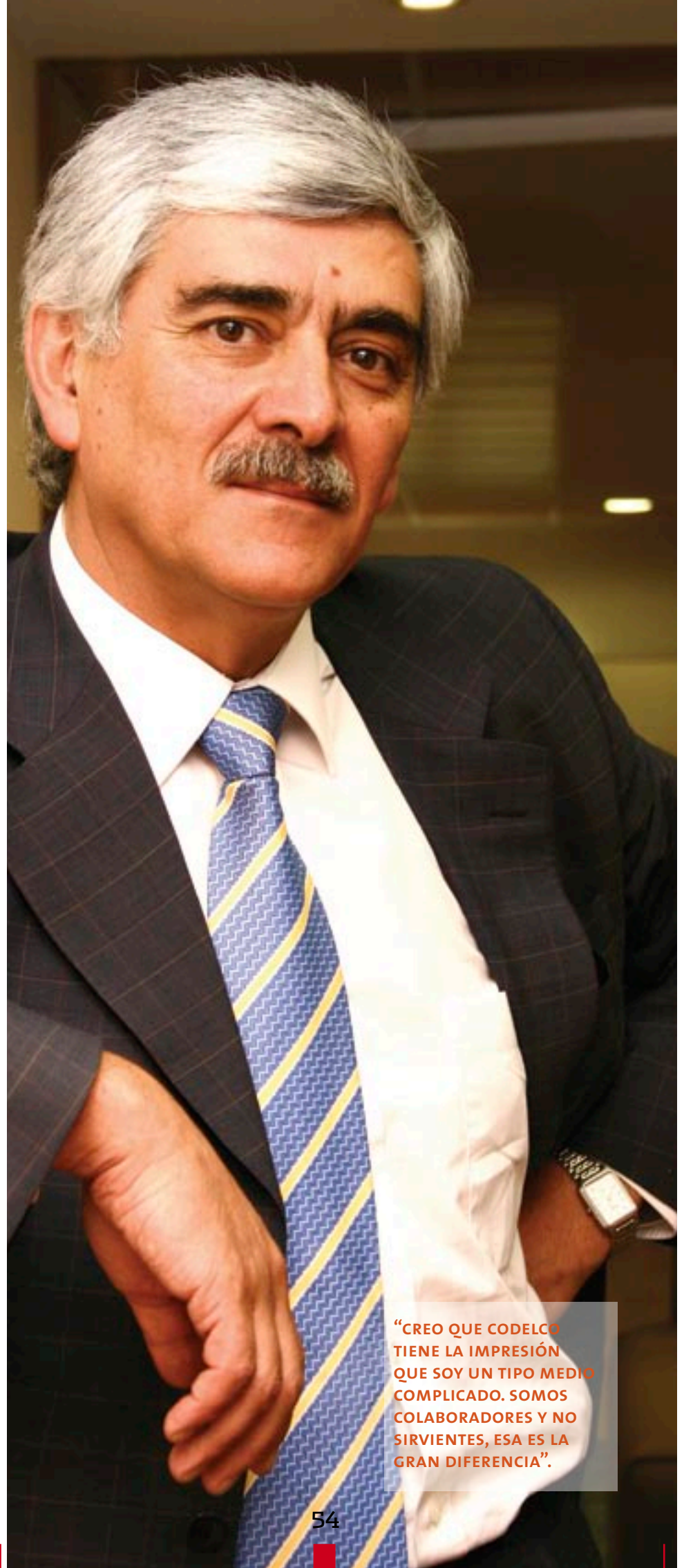
Me encanta la obra industrial. A lo mejor las obras inmobiliarias o el movimiento de tierras son empresas más rentables, menos sufridas, pero en términos de gusto personal, para mí las obras de montaje son fascinantes. Cuando uno hace una planta de oxígeno donde no había nada, por ejemplo, empiezan a surgir fundaciones, estructuras, equipos y al final uno aprieta un botón y listo. Todo en movimiento, una planta, una refinería, qué sé yo, siempre hay algo, en algún momento se aprieta un botón, y la cosa parte y toma vida, eso es fascinante desde mi perspectiva. Es como tener un hijo.

-¿En qué está su compañía en este momento?

En el Proyecto Alma estamos haciendo un edificio para ensamblar los radiotelescopios de ese observatorio astronómico. Lo interesante es que nuestra empresa, y yo en lo personal, tomamos ese proyecto desde su origen y nos comprometimos con el Observatorio Nacional de Radioastronomía de Estados Unidos a ayudarlos en todo lo que fuese necesario para convencerlos de que era el mejor lugar del mundo y no Hawai, que era la otra alternativa. Bueno, de eso han pasado 8 o 9 años y hoy es una realidad. Lo hicimos con un espíritu absolutamente científico, con muy poco de interés comercial.

-¿Cuándo estaría listo?

De aquí al 2010 debería estar gran parte lista, pero eso no significa que la totalidad del proyecto esté terminado.



“CREO QUE CODELCO TIENE LA IMPRESIÓN QUE SOY UN TIPO MEDIO COMPLICADO. SOMOS COLABORADORES Y NO SIRVIENTES, ESA ES LA GRAN DIFERENCIA”.



-Usted también tiene una buena relación con Codelco.

Sí, claro. Nosotros nacimos en torno a Chuqui. Tenemos una buena relación, a pesar de que creo que Codelco tiene la impresión que soy un tipo medio complicado. Somos colaboradores y no sirvientes, esa es la gran diferencia. Cuando nosotros partimos, había muchas empresas, al menos unas 15, todas compitiendo entre sí. Hoy día de esas 15 empresas prácticamente no queda ninguna. Somos los únicos sobrevivientes gracias a esta actitud. Hay que tener una actitud enérgica, de defensa de los intereses. Las Pymes necesitan ser mucho más cuidadosas, porque el mercado es más difícil. Tienen que aprender a defenderse, hacerse respetar y prepararse para ese ambiente.

REALINI Y LA CÁMARA

Víctor Realini recuerda de manera muy nítida el momento en que ingresó a la Cámara: representando a su empresa, en 1983. Al poco tiempo, ya era dirigente y luego vicepresidente. Debutó como presidente de la Delegación Regional El Loa en el Consejo Nacional de Punta Arenas, en 1986. Es decir, lleva más de veinte años como dirigente. "Antes fui un socio más", agrega.

-¿Nunca se tentó con un cargo político?

Me ha tentado mucho, pero no tengo vocación ni paciencia. Las cosas malas yo digo que son malas; las buenas, que son buenas. No puedo ser complaciente con algo cuando las cosas no las veo bien. Soy demasiado crítico de repente en la Cámara, pero tienen sus razones, porque la CChC debe representar a todos y no es malo que existan algunos más agresivos que otros. Yo ahora me doy cuenta de eso.

-¿Cómo ha sido su experiencia como presidente de la Delegación Regional?

Ha sido enriquecedora. He aprendido mucho, me ha tocado compartir con gente de alto nivel empresarial y personal también.

- Pero supongo que también debe haber habido momentos difíciles.

Para mí los altibajos del rubro son parte de la naturaleza de este trabajo. Y si en algún instante ha sido difícil, es porque no he tenido la capacidad de anticiparme, nada más. Así que no me quejo. Pero entre los momentos difíciles está la recesión. Nos atrincheramos bien, en el rubro eléctrico, y no dejamos que nadie se metiera ahí. Cuando salimos el '85 -con cero pesos y cero deuda-, eso significó estar en primer lugar. Ahí uno podía

poner condiciones y eso fue lo que hicimos. Entonces, cuando el gobierno de esa época prácticamente no tenía empresarios locales en buenas condiciones, nosotros sí lo estábamos. No quiero ser arrogante, pero teníamos el sartén por el mango. Por eso, más adelante no recuerdo mayores dificultades que se salgan de lo normal en este rubro.

-¿Cuáles son los futuros desafíos?

Decíamos que habíamos llegado a ser los primeros en el mundo en este rubro. Pero es por esta aspiración, y quizás por esta deformación mía, más ingeniera que comercial, que nosotros nos situamos entre la Primera, Segunda y Tercera Región. Para nosotros es suficiente. En este último tiempo, como también ha ido evolucionando el mercado, creemos que estar tan circunscritos a esa región nos podría producir algún tipo de dificultad, por lo tanto, hemos estado explorando salir un poco e ir más hacia el sur. Queremos potenciar alianzas. No crecer tanto, sino más bien sumarnos a otros para emprender o enfrentar mayores desafíos. Me gusta la ingeniería, la construcción y con eso disfruto. Personalmente, me cuesta mucho entrar en el tema de ganar y ganar plata. Es verdad, soy un ingeniero demasiado cuadrado. **EC**