

EL PODER DE NEGOCIAR

Con la certeza de que todas las propuestas son mal estudiadas y admiten renegociaciones, este ingeniero ha forjado una brillante capacidad para sobreponerse a las dificultades que conllevan los trabajos en grandes obras. POR **NICOLÁS LEYTON G.** || FOTOS **VIVI PELÁEZ**

Para Raúl Gardilic no ha sido nada de fácil llegar hasta donde está. Desde que era estudiante de Ingeniería, en la Universidad de Chile, estuvo involucrado en el ámbito laboral. Sus primeros trabajos fueron para el Ministerio de Obras Públicas, donde participó en la implementación del sistema de agua potable en Tongoy. Luego, en 1968, pasó a la Corfo. Fue un año difícil, ya que hubo una gran sequía y su misión era la de elaborar un informe técnico para ver cómo se distribuirían los ingresos que repartiría esa entidad. Hoy dirige la Constructora Gardilic, una empresa con 24 años de impecable trayectoria que ha logrado ganarse un nombre en el mundo de la minería.

Un año de trabajo en la Corfo fue suficiente para un hombre inquieto y emprendedor, que encontraría puerto en la empresa petrolera Esso, donde cuatro años de aprendizaje lo formaron en el rigor de un sistema muy es-

tricto. “En esos tiempos, la Esso era una empresa llena de procedimientos y normas, pero el que sabía ocuparlas, tenía la vida bastante tranquila”, señala Gardilic. Y es que más que las dificultades técnicas que el medio pueda tener, para Raúl fue lo mejor que le podría haber pasado. “Ese tiempo me sirvió para ser organizado y estructurado”, dice. Ese orden es el que lo ha llevado tan lejos en su carrera. Cuando habla de los diferentes proyectos que le ha tocado enfrentar, siempre reconoce su paso por la Esso como la escuela de una disciplina que sería pieza fundamental en cada uno de los desafíos que ha emprendido.

ORDEN Y DISCIPLINA

Luego vendría el gran salto a Neulatur, una empresa de vasta trayectoria donde Raúl Gardilic dio sus primeros pasos como ingeniero administrador. Cuenta que fueron 10 años de riquísimas experiencias, las que perfilaron el rumbo definitivo que tomaría su carrera: se trata de la minería, rubro que conoció

durante estos dos años y que, al parecer, le quedó gustando, porque hasta estos días sigue ligado a ella.

El reto en Neulatur fue muy grande. No sólo adquirió una gran experiencia en el tema administrativo, sino que también tuvo la posibilidad de trabajar en obras de gran envergadura que lo mantuvieron en estrecha relación con el trabajo en terreno. “Cuando estaba en Neulatur me tocó administrar un trabajo en Andina. El desafío mayor fue partir de ser un civil para convertirse en un minero y llegar a comprender la problemática de las obras”, señala. “Construimos un túnel de casi 4 kilómetros de largo que unía dos valles. Ahí me vi enfrentado al uso de las maquinarias propias de túneles, sistemas de turnos y gente de otras características”.

En su ingreso tuvo que empezar a lidiar con dificultades desde el comienzo. “Las propuestas fueron mal estudiadas. Por lo tanto, hubo que hacer muchos esfuerzos para cambiar los costos y sacar adelante el trabajo.



Me vi enfrentado a una sucesión de negociaciones que, gracias a mi forma ordenada, me permitió convencer a la otra parte de la legitimidad de nuestros planteamientos”, recuerda Raúl. Y es que saber manejar diferentes variables y administrarlas de la manera más eficiente podría ser la consigna de este ingeniero. En otras palabras: negociar. “Tempranamente me vi enfrentado a la parte más clave de las empresas constructoras, que es la negociación entre el mandante y el contratista. Es la tónica de cada contrato, es muy difícil que uno no negocie”, señala. “A mí me sirvió mucho transar desde el comienzo. Entender que esto tiene que ver con las personas, con comprender la lógica del mandante y la de uno”. Para esto, el orden y la disciplina han sido fundamentales.

APRENDER DE LAS CRISIS

La crisis de principios de los ochenta hizo que las empresas comenzaran a pagar menos y dar menos trabajo. Esta situación

le abrió dos caminos a este ingeniero: o se quedaba tranquilo esperando a que pasara la tormenta, o se tiraba a la piscina con un proyecto propio. Y Raúl tomó el segundo. Así fue como nació Constructora Gardilic, el mayor desafío en su vida profesional.

“La empresa partió con trabajos en Andina. Haber sido un profesional con experiencia me permitió participar en propuestas grandes. Tuve la oportunidad de adjudicarme el proyecto y partir con una firma bien formada desde el primer día”, cuenta con evidente satisfacción. Un desafío que logró a pulso, y aunque siempre confió en sus capacidades, no existe la certeza del éxito. “No tenía a la gente, pero sabía dónde buscarla y cómo administrarla”, relata. “Los trabajos en estas empresas son con muchas personas. Desde el nivel del trabajador hasta el del supervisor. La gracia está en encontrar el equilibrio entre las necesidades de los trabajadores y los aspectos que uno quiere impulsar. Es un desafío entender la forma

de ser de los trabajadores”, explica Gardilic, y agrega que “trabajamos para ser medida de calidad entre los mandantes, proveedores, bancos y también nuestros competidores. Es muy bueno cuando uno hace las cosas bien y los competidores lo saben. Al mismo tiempo, somos muy leales con ellos”, dice orgulloso.

¿Otro gran desafío de la ingeniería? Adaptarse a la tecnología. El hecho de aprender a optimizar el desempeño de su empresa mediante retos tecnológicos ha sido esencial para no quedarse estancado. Desde innovaciones en la técnica de construcción de moldajes, hasta en la implementación de nuevas maquinarias; todo es válido cuando se trata de mejorar el desempeño de sus obras. “Es difícil convencer a un grupo humano de que pueden haber mejores condiciones para realizar los trabajos. Especialmente cuando eso significa gastar más dinero al comienzo, pero que a la larga se traduce en un mejor rendimiento”, concluye Raúl Gardilic. **EC**