

Constructora Daniel Salinas

TRADICIÓN FAMILIAR Y COMPROMISO CON LOS CLIENTES

ES UNA DE LAS CONSTRUCTORAS MÁS EXITOSAS DEL RUBRO. TRAS LA DECISIÓN DE SEPARARSE DEL ÁREA INMOBILIARIA, LA CONSTRUCTORA DANIEL SALINAS SE HA DEDICADO A MANTENER LA CALIDAD DE SUS PRODUCTOS Y A GENERAR UNA BUENA RELACIÓN POST VENTA CON SUS CLIENTES, ASPECTOS CLAVES PARA MANTENERSE EN EL TIEMPO.

Por Camila Ramírez _Foto Vivi Peláez

Pronta a cumplir cuatro décadas de tradición, la Constructora Daniel Salinas se formó a partir de la inquietud de don Daniel Salinas Pérez de crear su propia empresa. Tras varios años dedicado a la construcción y siendo parte de Bezanilla y Salinas –actualmente Besalco–, decidió formar en mayo de 1974 la empresa que lleva su nombre, junto a su hijo Daniel Salinas Díaz y el arquitecto, Hernando Arriagada.

Los primeros años de vida de la constructora, aseguran desde la compañía, estuvieron dedicados en su mayor parte a la vivienda social, teniendo entre sus principales clientes a Conavicoop e Invica. Sin embargo, las ganas de expandirse en el mercado, llevó a sus socios a concretar en los años 80 sus

primeros negocios inmobiliarios.

El primero de ellos fue un conjunto habitacional de varios edificios, ubicados entre las avenidas Grecia y Américo Vespucio. No obstante, con la crisis económica de 1982 comenzaron las dificultades para la firma. “El banco nos dijo ‘yo no les presto más plata para terminar los edificios, salvo que nos traspasen toda la deuda a dólares’, y de un minuto a otro, se pasó a deber el triple. Con ello, en estricto rigor, la empresa debió haber quebrado”, revela Mauricio Salinas, gerente general de la constructora y nieto de su fundador. “Mi abuelo se opuso tenazmente a la quiebra y siguió con su empresa adelante como fuese. Estuvo prácticamente quebrada, con patrimonio

negativo, pero más tarde se renegociaron deudas y se siguió trabajando”, agrega.

Mauricio Salinas reconoce que la compañía se vio fuertemente afectada con las crisis económicas. “Tal vez –comenta– no fue una gran generadora de recursos, pero sí formó una gran cantidad de empleo y eso, sumado a la visión de mi abuelo, fueron los pilares que mantuvieron en pie a la constructora...Vi por muchos años a mi papá y a mi abuelo trabajando duro y no ganar nada, porque se trabajaba básicamente para el banco. Pero hoy en día es una empresa que está sana, que funciona normal y correctamente”.

Con el paso del tiempo, la firma comenzó a trabajar en el negocio inmobiliario



Mauricio Salinas es el gerente general de la constructora y nieto de su fundador. Además, es el actual presidente del Comité Inmobiliario de la CChC.

propiamente tal. En los años 90 se separó el área inmobiliaria de la constructora, lo que llevó a que entraran nuevos socios inversionistas para ver nacer a Inmobiliaria Delabase. “Delabase es una inmobiliaria de la cual somos parte, pero no somos el total de ella, porque participan otras empresas”, advierte Salinas.

TRADICIÓN FAMILIAR

Tras la división, Constructora Daniel Salinas pasó a ser una empresa completamente familiar. Hoy los socios de la compañía son José Luis Salinas, Daniel Salinas Díaz, Alejandra Salinas y Mauricio Salinas, quienes están encargados de hacerla enfrentar nuevos desafíos.

“Mi hermana Alejandra y yo componemos la tercera generación en la compañía. De hecho, creo que somos una de las pocas empresas constructoras que podemos decir que en algún minuto trabajamos las tres generaciones juntas”, dice Mauricio Salinas.

La empresa se autodefine como una constructora tradicional. En ella aseguran que una de las claves del éxito en el proceso de adaptación a las nuevas tecnologías y construcciones, es conocer el negocio. Pese a la división de sus áreas, Mauricio Salinas trabaja en conjunto con Alan Guendelman de la inmobiliaria y Andrés Arriagada, de la oficina de arquitectura, ambos vinculados a las primeras generaciones de la compañía.

Constructora Salinas lleva más de 600

mil metros cuadrados construidos en distintos edificios, ubicados principalmente en las comunas de Ñuñoa, Providencia y San Miguel. En ella aseguran que la razón principal por la cual han tenido éxito y han sabido marcar la diferencia es gracias a la calidad y precio del producto y al buen desarrollo de la relación post venta. “Si bien la construcción en sí es un proceso artesanal durante el cual se generan problemas, nosotros nos hemos caracterizado por dar la cara y entregar soluciones en el tiempo. Por eso, la mayor parte de nuestras ventas son gracias a clientes antiguos, o familiares de ellos, que deciden ‘repetirse el plato’ con nosotros”, concluye el gerente general, Mauricio Salinas.