

MUCHO QUE DECIR CARLOS TATO BECERRA • Director general del grupo OCA

«Soy como un entrenador. Me rodeo de gente mejor que yo en cada área»

Asegura que en el sector se vive un momento de importante carga de trabajo

SOFÍA VÁZQUEZ

REDACCIÓN / LA VOZ

Fumador de habanos y miembro de un club de fumadores, motero y a sus 57 años con ganas de trabajar. Carlos Tato Becerra (A Coruña, 7 de mayo de 1969) tiene una voz potente y grave. Tanto que llama la atención. También esa forma de explicarse, como cuando comenta que estuvo como empleado en una compañía que no le abonó varias nóminas. Siempre quiso tener su empresa. En el 2003 creó el grupo OCA (Obras Civiles del Atlántico) y hoy es su primer ejecutivo y accionista (lo acompañan en el proyecto Belén Lago y Juan Matas). La filosofía de la firma está basada en el crecimiento sostenido, el personal propio y la especialización en infraestructuras para el sector energético.

—**¿Cómo llegó a este sector?**

—Estudié graduado social. Era la única carrera que se podía cursar en horario nocturno en A Coruña y yo necesitaba que fuera así porque trabajaba. En casa me decían que si quería trabajar tenía que estudiar. Empecé en la pequeña empresa familiar. Hacía presupuestos, trataba con los bancos, con los clientes, proveedores, la contabilidad... Después estuve unos meses en una firma gallega que hacía subestaciones, pero estaba dirigida por gente que solo quería ganar dinero y olvidarse de pagar a los trabajadores. Aguanté pocos meses porque dejaron de pagarme. Yo tenía una hija de tres años, una hipoteca y llevaba dos años casado. La casualidad quiso que nosotros trabajáramos mucho para Fenosa y para Isolux. Me ofrecieron irme a Madrid a Isolux. Allí empecé a conocer de verdad el sector. Eran proyectos mucho más grandes. Tenía varios ingenieros trabajando bajo mi supervisión.

—**[Entre risas] Eso le hizo ver que no necesitaba ser ingeniero para dirigir una empresa de este tipo...**

—Una empresa es gestión. Se trata de rodearte de gente mejor que tú en cada área. Creo que ese es el éxito de esta empresa. Yo soy como un entrenador: intento sacar lo mejor de cada uno. Después está mi parte de relación con el cliente, con los bancos. Así puedes crecer.

—**¿Cuándo decide crear OCA?**

—Tenía claro que quería montar una empresa. Mi primer proyecto me lo dio precisamente el que entonces era mi jefe, el director nacional de energía de Isolux. Había un proyecto que yo había es-



Carlos Tato explica que la empresa tiene toda su cartera en el mercado nacional. VITOR MEJUTO

tudiado y que habíamos ganado. Me dijo que si mantenía el margen de operación podía hacerlo con mi propia compañía. Ese fue mi primer proyecto con OCA.

—**¿Por qué ese nombre?**

—Toda mi actividad profesional hasta entonces había estado fuera de Galicia. Pero siempre tenía presente el Atlántico, el mar, el océano. Somos de A Coruña. Cuando en el año 2018 terminamos todos los proyectos que teníamos fuera, nuestro mercado pasó a ser nacional. Trabajamos mucho en Canarias y Baleares. Hace unos meses terminamos uno de los tramos de la interconexión con Ceuta. ¡Quién iba a decir lo que iba a pasar! Tenemos trabajo de sobra aquí y no tengo interés en crecer por crecer. Somos una empresa atípica en el sector. Disponemos personal propio, maquinaria propia y oficina técnica propia. Eso limita nuestro crecimiento porque contratar gente cada vez es más complicado.

—**Pero han tenido una importante experiencia internacional.**

—Sí. Trabajamos mucho con Elecnor. En un momento determinado tenían un problema con unos depósitos muy grandes en Argelia y nos pidieron que fuéramos a ayudarles. Pensábamos que íbamos a hacer un depósito y marcharnos, pero acabamos estando allí unos tres años, entre el 2009 y el 2011. También surgió la posibilidad de trabajar en Guatemala, en una central hidroeléctrica. Aquello fue una aventura. Cargamos máquinas, material, encofrados... y nos fuimos. Llegamos a tener alrededor de 150 expatriados allí. Era una obra muy

DNI DE LA EMPRESA

□ **QUIÉNES SON:** Trabaja principalmente en infraestructuras de obra civil para distribución y transporte de energía: subestaciones eléctricas y líneas de transmisión, tanto aéreas como subterráneas. Tiene proyectos en Algeciras, Murcia, Ibiza, Toledo, Madrid, Salamanca, Zaragoza y A Coruña.

□ **FACTURACIÓN:** 36 millones.

□ **EMPLEADOS:** 110.

□ **DOMICILIO SOCIAL:** Carral. Oficinas en Madrid y Sevilla.

complicada, en medio de la selva. Montamos una cantera y compramos plantas de hormigón cuando nunca habíamos hecho hormigón. Tuvimos que formarnos en todo aquello. Fue complicado, pero también rentable. Cuando terminamos la segunda central decidimos volver.

—**¿Y después llegó el tranvía?**

—Sí. Nos propusieron participar en un proyecto para hacer un tranvía en medio del desierto, en una ciudad petrolífera de Argelia, a unos mil kilómetros en línea recta hacia el interior. Estuvimos allí otros dos años aproximadamente. En esa etapa ya teníamos más o menos a la mitad de la empresa allí y a la otra mitad, en España.

—**¿Problemas de seguridad?**

—En Guatemala era bastante complicado. A partir del sexto mes tuve que comprar un coche blindado porque allí yo era un caramelo. Teníamos seguridad en el hotel, habíamos cerrado el establecimiento para alojar a todo el mundo, había guardias y para ir al proyecto íbamos en autobuses acompañados por vehículos de seguridad. Anécdotas hay

muchas, pero, afortunadamente, nunca tuvimos un problema serio. [Salta de tema] Del proyecto de Guatemala formamos a mucha gente y ahora mismo tenemos 45 trabajadores guatemaltecos aquí en España. Traerlos fue una odisea. Hay un procedimiento para contratar trabajadores de fuera cuando no encuentras los perfiles que necesitas aquí. Hacemos las ofertas, pero muchas veces los candidatos que llegan no están formados para lo que necesitamos. Y de los que sí lo están, no todos quieren desplazarse o trabajar en estas condiciones.

—**¿En qué condiciones trabajan esos empleados?**

—Vienen con contrato y con las mismas condiciones que los demás. Nuestros proyectos duran normalmente entre diez y dieciocho meses. Los trabajadores que no tienen familia aquí suelen vivir en hoteles, hostales o casas compartidas cerca del proyecto. Algunos ya están reagrupando a sus familiares. El resto de la plantilla, que es española o portuguesa, trabaja con calendarios internos y rotaciones.

—**¿Cómo ve el momento actual del sector energético?**

—Nunca ha habido tanto trabajo. Hay muchísima inversión pero a veces no se ejecuta porque no hay energía suficiente para abastecer determinados proyectos. Un ejemplo son los centros de datos.

—**¿Y las exigencias de seguridad?**

—Altísimas. Tenemos diez certificaciones en vigor y estamos en proceso de obtener otras dos. Se da una situación curiosa: hay mucho trabajo, pero no hay muchas empresas que puedan hacerlo.

Ejercicio de responsabilidad para saber si se hace frente a los pagos de cada mes

Después de más de veinte años al frente de la empresa, Carlos Tato Becerra confiesa que algo está cambiando en su vida.

—He empezado a delegar mucho más de lo que delegaba y a tener más tiempo libre. Porque hacer una empresa desde cero es trabajo, trabajo, compromiso, trabajo y muchas horas.

—**¿Se plantea venderla?**

—Ahora mismo tengo 57 años y una plantilla relativamente joven. Creo que la edad media está entre los 40 y los 45 años. Desde que monté la empresa solo se ha jubilado una persona. Las cosas van bien. Tengo un equipo muy bueno y eso hace que ahora disfrute mucho más. He empezado a jugar al golf, algo que antes era imposible porque no tenía tiempo. Este verano en lugar de co-ger vacaciones como tal me fui con unos amigos de ruta en moto por Portugal una semana.

—**¿Durante muchos años tuvo la preocupación que acompaña a muchos empresarios: poder pagar las nóminas?**

—Me lo imaginé todos los días durante casi quince años de mi vida. Y gracias a Dios nunca pasó. Hubo muchos meses en los que tuvimos que tirar de pólizas de crédito, anticipos de facturas y otras cosas para poder seguir. Hoy tenemos una situación muy distinta. El covid fue uno de los momentos más importantes de la historia de OCA. Nosotros estuvimos parados exactamente tres semanas porque éramos un sector considerado esencial. Los clientes nos daban salvoconductos. Recuerdo ir prácticamente solo por la autovía a Madrid y cruzar la M-30 sin ver un coche. Aquel momento nos hizo pensar mucho. No sabíamos qué iba a pasar, si íbamos a poder volver a trabajar. Desde entonces hacemos todos los trimestres un cierre en el que nos ponemos en el peor escenario posible: suponemos que no nos paga absolutamente nadie y calculamos si, con la tesorería, el patrimonio y los activos de la empresa, podemos hacer frente a nuestros compromisos. Porque el problema no son solo las nóminas. Tenemos trabajadores con muchísima antigüedad y tenemos una responsabilidad con ellos. Siempre dije que el día que viéramos que no podíamos hacer frente a eso, tendríamos que empezar a plantearnos las cosas. Pero desde hace ocho o nueve años no tengo ese problema. Podemos pagar nuestros compromisos. Y eso, para mí, da mucha tranquilidad.