

# TRIUNFO DE CONCRETO

**CON ALGUNAS HERRAMIENTAS VIEJAS**, un nicaragüense comenzó a trabajar por su cuenta hace 23 años en Los Ángeles, California. Su empresa es hoy una de las principales contratistas en el ámbito de construcción, donde ha conseguido obras hasta por dos millones de dólares.



»» Llegó a Estados Unidos sin nada y, partiendo de cero, construyó su empresa y la convirtió en competidora en un mercado tan difícil y dominado por compañías grandes



**EL ALAMEDA CORRIDOR**, proyecto en que trabajó el nicaragüense Jorge Molina, cruza las fronteras de las ciudades de Vernon, Huntington Park, South Gate, Lynwood, Compton, Carson y Los Ángeles, en California.

**Douglas Carcache**  
LOS ÁNGELES, CALIFORNIA  
magazine@laprensa.com.ni

Jorge Molina regresó a tiempo a Estados Unidos. Desde 1968 había vivido en Los Ángeles, California, pero en 1980 se entusiasmó con la revolución sandinista y partió hacia Managua con la esperanza de tener una vida mejor, una ilusión que le duró sólo dos años.

Hoy es uno de los empresarios nicaragüenses más prósperos de California y no quiere saber nada de la política de su país de origen, el que visita cada año para encontrarse con sus amigos en Yalí, un poblado del departamento de Jinotega, donde nació hace 60 años.

En mayo de 1998, la foto de Molina ocupó un espacio importante en la sección financiera del

periódico Los Angeles Times, bajo el título “Fuertes en números”, que hacía referencia a las compañías pequeñas que se agrupaban para ganar grandes contratos.

La empresita de Molina, Interior Demolition Inc., había hecho una alianza con dos compañías similares y ganado un buen contrato en la construcción del Alameda Corridor, una pista de alta velocidad al sur del condado de Los Ángeles que uniría varias ciudades con el puerto de Long Beach.

La historia de Molina se vuelve entonces más interesante porque llegó a Estados Unidos sin nada y, partiendo de cero, construyó su empresa convirtiéndola en competidora, en un mercado tan difícil y dominado por compañías grandes.

Después de unos minutos hablan-

do con él, tengo la impresión de que es tímido. Con frecuencia se queda mudo y parece nervioso. Por el trabajo que hace, botar estructuras o macizos rocosos donde luego construyen, supongo que es ingeniero o algo parecido. “No, no soy ingeniero —aclara—. Comencé a trabajar como todos los que venimos aquí”.

Tenía 23 años, su vida en Nicaragua había transcurrido en un ambiente rural en que la principal fuente de trabajo era la agricultura. Lo primero que hizo en Los Ángeles fue servir combustibles en una gasolinera y para ganar más hacía dos turnos, de las 10 de la mañana a las 4 de la madrugada del día siguiente. Luego consiguió empleo en una empresa de construcción y tres años después se fue a trabajar por su cuenta. “Miré que mi trabajo era rentable”, recuerda. “Agarré mi pico y una pala, y me decidí, sin capital, a la brava, como se dice”.

Fue en esa época que conoció en Los Ángeles a Herty Lewites, un activista del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN), quien lo conquistó como colaborador de la organización guerrillera que trataba de derrocar al presidente Anastasio Somoza Debayle en Nicaragua.

Cuando le pregunto a Lewites, en Managua, si conoce a Jorge Molina Altamirano, piensa un poco y exclama: “Ah, sí hombre, el chaparro Molina, un opositor a Somoza de toda la vida... Lo conocí cuando yo estaba en el exilio y después me tocó comprar armamento y dos veces venimos a Nicaragua, hasta Honduras llegábamos, a dejar las armas...”

Esa ilusión revolucionaria de Jorge Molina terminó mal en 1982 y lo marcó para toda la vida, aunque le despejó el camino para que llegara a la cima empresarial en que se ubica hoy en California. “Tiene mucho dinero... ha tenido éxito...”, me comentaron dos nicaragüenses en distintos momentos en Los Ángeles, cuando aún no le conocía en persona. Viéndolo, es un hombre sencillo, calmo, que prefiere no hablar de su riqueza.

Poco antes de entrevistarlo, Molina recibió la llamada de amigos de Managua que le proponían invertir en un proyecto en San Juan del Sur, una zona de Nicaragua con buen potencial turístico. “No, no tengo esa idea”, explicó él. “Aquí (en Los Ángeles) está toda mi familia, hasta mis nietos”.

Sin embargo, tiene temor de invertir en un país con problemas políticos, según me comentó más tarde: “Nicaragua necesita estabilizarse políticamente. Ése es el problema

más grave que hay... Todo el mundo quiere ser el jefe, quiere ser el presidente. Por más que se quiera hacer en Nicaragua, mientras no se establezca políticamente, no le veo futuro”.

Ni siquiera le anima la posibilidad de que Herty Lewites, su compadre, llegue a ganar las elecciones presidenciales del 2006. “Ah, no. Yo renuncié a la política”, responde con firmeza ante la suposición de que Lewites le invitara a respaldar su gobierno, si éste fuera elegido.

Lewites, quien anda en campaña presidencial en Nicaragua, es padrino de uno de los hijos de Molina y lo recuerda como un hombre firme: “Jorge es un tipo audaz, es trabajador arreo, esforzado... Es capaz de decir ‘compro el City Hall de Los Ángeles’ y lo compra el jodido. Tiene sangre de negociante y lo importante es que no se quedó en su primer trabajo, de estar en una gasolinera, ni de mecánico, sino que se compró su camioneta y empezó a trabajar por sí solo”.



**JORGE MOLINA SE RESISTE A INVERTIR EN NICARAGUA,** por la inestabilidad política. Prefiere hacer obras de caridad.

Cuando empezó la licitación del proyecto Alameda Corridor, una obra de dos mil millones de dólares, Jorge Molina puso un anuncio de Interior Demolition en una pequeña publicación de negocios y consiguió que le llamaran los dueños de otras dos pequeñas empresas que estaban dispuestas a unírsele en pos de adquirir parte del contrato.

La primera obra apenas representó una suma de 150 mil dólares, pero ya habían abierto una puerta grande al consumir el “joint venture” (operación conjunta) entre Interior Demolition y las otras dos empresas, y atraerían cada vez contratos mayores.

Molina había comenzado en 1983 con algunas herramientas maltrechas que servían para remover paredes y alfombras. Le ayudaba su esposa, María. En 1998 ya tenían 15 empleados de tiempo completo, una flota de equipos pesados y un historial de contratos con el Departamento de Transporte de California, el Condado de Los Ángeles y el Alameda Corridor.

“Ahora somos muy fuertes”, dijo Molina a Los Angeles Times refiriéndose a su empresa y sus aliadas. “Estamos compitiendo con compañías que ni siquiera podíamos imaginar” al inicio.

Aunque le incomoda hablar de dinero, al menos frente a un periodista, Molina confesó a **magazine** que el contrato más alto que ha conseguido hasta ahora es de dos millones de dólares. Interior Demolition tiene hoy 40 empleados, la mayoría inmigrantes nicaragüenses, y su hijo Marcos ya empezó a tomar las riendas del negocio.

Un programa de televisión en Los Ángeles, Making It! (Canal KTLA-WB), dedicado a resaltar historias de éxitos empresariales,

informaba en abril del 2002 que Interior Demolition Inc. hacía negocios anuales por un promedio de tres millones de dólares.

“Jorge llegó mojado, sin visa”, rememora Lewites. “Después nos conocimos, él empezó a trabajar en la construcción. De mecánico también estuvo en los primeros años... Comenzó de cero, ya después le fue yendo mejor; hasta recuerdo cuando compró un carro Camaru y vino a lucirlo a Nicaragua... Aquellos Chevrolet deportivos”.

Insisto en preguntarle a Jorge Molina por qué no invierte en Nicaragua y él explica que sólo piensa en visitar el país cada año y ayudar a proyectos humanitarios. Ya se comprometió con un centro de protección a niños abandonados en Yalí. “He visto las necesidades que tienen en el orfanato y estoy reuniendo fondos con otra gente para ayudarles”, afirmó.

Su escepticismo sobre la política y la economía nicaragüenses creció durante los años que gobernó el Frente Sandinista. “En 1980 me fui a Nicaragua a trabajar por la revolución, estuve unos dos años y en 1982 dije ‘esto no sirve, no es lo que yo creo’. Me regresé y me olvidé de Nicaragua por diez años”, relata Molina.

Estuvo trabajando en el taller de mecánica del Ministerio de Reforma Agraria y empezó a sen-



**JORGE MOLINA** (al centro) con sus hermanos. Ellos son originarios de Yalí, Jinotega.

tirse incómodo en la revolución al mirar que “los comandantes y toda la dirigencia vivían con grandes lujos, y el pueblo vivía cada día más pobre”.

La decepción que acabó con la fe revolucionaria de Molina ocurrió en un campo agrícola de Chinandega, al occidente del país, luego de varias semanas de trabajo voluntario bajo el sol. “Habíamos ido a cortar algodón y después que terminó el corte (la cosecha) nos dijeron: ‘Bueno, compañeros, hemos reunido tantos millones de córdobas (salario donado por los cortadores) y este dinero se lo vamos a mandar a los compañeros revolucionarios de El Salvador”.

“Te das cuenta de lo que hicieron”, exclama Molina 23 años después. “Cuando en Jinotega, en Yalí y en otras comunidades no había ni una sábana para cubrir a nuestros enfermos... Yo dije, hasta aquí, no más...”

Según los ideales de Molina “la revolución era para beneficiar a los nicaragüenses, y nuestro trabajo era para beneficiar a los nicaragüenses”, pero al ver lo contrario, empacó sus maletas y volvió a California donde empezó a construir su propia empresa.

De la política, es de lo que menos quiere saber Jorge Molina. Tal vez por eso, Lewites tampoco sabe de él. “Fijate que yo tengo muchos años de no verlo, muchos años”, comentó el candidato disidente del FSLN. “Siempre he preguntado por él y me han dicho que se metió a la construcción y que le ha ido muy bien... Dicen que tiene plata”. ■

