



# Los últimos sobrevivientes de la noche santiaguina

**E**ra 2021 y Sebastián Aravena (24), administrador del Red Pub, en la esquina de Merced con José Miguel de La Barra, entendió que sobre él recaía una tarea compleja. Lo supo cuando, una vez que abrió ese pub de cuatro pisos, con capacidad para 500 personas, con una propuesta inspirada en la estética de un bar londinense, tuvo que romper con lo que se acostumbraba en el barrio para salir a flote.

Aravena, en la terraza del Red, dice que está consciente de que este lugar antes albergaba el Ópera Catedral: un bar restorán que era el predilecto para celebraciones de oficinistas, banqueros, profesionales y empresarios que trabajaban en Santiago centro o Providencia. Por un lado, por sus platos chilenos de día, pero también por sus fiestas temáticas y tocatas.

Sebastián Aravena es nieto de José "Padrino" Aravena, un mito en la noche santiaguina: amasó una fortuna, primero, con una fuente de soda en calle San Diego para, luego, con ayuda de sus diez hijos, fundar locales como el Passapoga y el Teatro Casinero Las Vegas -hoy Teletón-. Sus sucesores

Los nuevos y antiguos dueños de la noche en Santiago Centro han tenido que combatir un gran problema: la fuga de clientes hacia el sector oriente. La creciente inseguridad, cambios en el consumo y la falta de apoyo al inversionista ha hecho que busquen nuevos consumidores.

Por *Gianluca Parrini*

siguen con otros emprendimientos: el espacio Broadway camino a Viña del Mar y algunos clubes nocturnos, como el Night And Day en Mac Iver.

Sebastián Aravena dice que el dueño del Opera, el abogado Juan Carlos Sahli, le confesó a su familia que no daba más. Las malas ventas y las largas noches sin vender desde 2019 lo habían desgastado.

Aravena, entonces, detalla que quisieron probar suerte allí a pesar de lo que el dueño anterior les contó, porque era el se-

llo de los Aravena: invertir en las capitales.

José Antonio Aravena, su tío, es el administrador del Teatro Caupolicán. El empresario justifica ese sello: "Hay que invertir en el centro, porque siempre un chileno o un extranjero va a pasar por allí alguna vez en su vida", dice. Por eso, Aravena recuerda con orgullo que su familia tenía discotecas en Santiago, y que se dieron el lujo de abrir una en La Vega.

Pero ese panorama cambió. El estallido y la pandemia, lamenta, golpearon fuerte-

mente la demanda en Santiago Centro. Y, por ende, se volvió muy difícil emprender con negocios nocturnos en la comuna. Eso mismo encontró su sobrino cuando abrió el Red.

-El cliente del Ópera estaba sobre los 30 años. Nosotros nos enfocamos en el público que tiene sobre 20 -dice Sebastián Aravena-. Llegan universitarios de la Chile y la Católica a carretear. Ese es nuestro público objetivo.

Ese cliente que venía del sector oriente para bailar en el Ópera, no volvió más.

-Se fugaron todos con el estallido y la pandemia -dice Sebastián Aravena-. Acá ya no llega gente del sector oriente. Es más de Santiago, Ñuñoa, Recoleta, los alrededores.

Aravena sigue esta idea.

-No bajan de Manuel Montt. Y si es que.

## La estampida

Los dueños de la noche santiaguina ven cómo otras comunas del sector oriente les quitan terreno. Y tienen claras las razones.

Fernando Bórquez, dueño de Passapoga, habla esta vez como presidente de la Asociación Nacional de Empresarios Nocturnos (ANETUR). Dice que atrás quedaron

los días, hace más de veinte años, cuando los locales se daban el lujo de abrir de martes a sábado. Entre los extintos lugares que daban cuenta de esto, están, por ejemplo, los After Office que se realizaban en el Castillo Hidalgo en el Cerro Santa Lucía. Allí, cada miércoles, llegaban 3 mil personas. También lista el Ópera.

Pero todo esto cambió, comenta Bórquez.

—Para que haya locales tiene que haber demanda. Y antes, los locales nocturnos del centro atendían a todos los oficinistas que salían a los happy hours. La población flotante era de dos millones de personas. Ese era un público cautivo, que se movía de local en local. Pero los bancos y oficinas están cerrando, y se están moviendo a Providencia. En los últimos cinco años han cerrado alrededor de un 20% de los locales nocturnos en Santiago Centro.

Bórquez también dice que la pandemia alteró los hábitos de consumo.

—La gente ya no viaja para carretear. Antes, la gente de Maipú viajaba dos horas en micro para ir a Sala Murano. Son 30 kilómetros, pero había un carrete bueno. Ya no.

Jaime Retamal, conocido como “Sandro”, es socio de los Aravena en algunos de sus locales de entretenimiento nocturno y cabaret: el Night and Day y el Lido en Mac Iver, el Club de Noche en Miraflores, y el hotel Sommelier, entre otros.

—Esto no es una fuga de clientes a Providencia. Es una estampida. Y es por la inseguridad.

Retamal añade que, en la época de oro, no era extraño que turistas incluso llegarán a sus cabaret de noche. “Pero hoy, Santiago Centro no está considerado ni en las guías turísticas. Se lo saltan, y llegan directo a Providencia”.

Esa estampida también la sintió Juan Schiavoni, socio fundador del bar La Virgen. El primer local que abrió fue en Bombero Núñez, en 2015.

—Ese primer bar lo tuve que cerrar con el estallido, porque se puso peligroso el lugar. Luego, abrí otro en Yungay. Pero pasó lo mismo. Estábamos muy solos y el entorno estaba peligroso para los clientes.

Después de vivir eso, dice Schiavoni, se dio cuenta de algo más.

—Para cuando salimos de la pandemia, en 2022, el cliente cambió mucho. Mi bar no es para gente pituca, es para el que quiera venir. Pero no nos gusta si alguien enciende un pito en el bar. Ese no es el perfil de gente que buscamos, que quiere venir a conversar tranquila y pasarlo bien.

El bar La Virgen hoy tiene once sucursales. Pero, a pesar de que la idea nació allí, ya no hay ninguna en el centro.

Por todo eso, remarca Fernando Bórquez, invertir en el centro hoy requiere de dos factores que no tiene cualquiera: una gran espalda financiera y ser dueño de la propiedad donde funcionará el negocio.

Bórquez también aborda los problemas financieros que sufre un local en Santiago

Centro. Antes de la pandemia, para abrir y habilitar un local había que invertir \$500 millones, dice Bórquez. Pero ese dinero podía recuperarse en dos años.

—Hoy esa inversión en Providencia, por ejemplo, la recuperas en tres o cinco. Y en Santiago, olvídalo. No tienes para cuándo. Los locales ahora solo netean. Es decir: con lo que ganan, pagan el arriendo, los costos, los sueldos, y se acaba. Eso no es un negocio.

#### Satanización del baile

José Antonio Aravena, el administrador del Teatro Caupolicán, ha tenido que lidiar con constantes problemas de seguridad. Dice que al salir de la pandemia comenzaron. El primero era que a los clientes que venían en auto les robaban los espejos. Luego, vinieron los lanzazos.

—Por eso, tuve que invertir en guardias más avezados, que fueran más activos. Que si había gente sospechosa rondando, que los apretaran.

Para eso, Aravena contrató diez guardias con una empresaria que él conocía. Fue un acuerdo de palabra.

—Al principio yo no sabía que un par de ellos eran carabineros. Luego, me enteré de eso. Andaban con pistola, pero pensaba que ellos tenían su arma de civil. No sabía que era prohibido para ellos. Es un tema de ellos, pensé.

El 24 de agosto, luego de una riña, uno de esos carabineros de civil murió baleado.

—Es muy lamentable. Mi error fue no averiguar más, pero la idea era que todo estuviera más seguro.

José Antonio Aravena tuvo que lidiar con el escarnio público. Pero dice que ya no puede controlar lo que pase afuera del local. Aravena pone un punto sobre la mesa: cada vez es más difícil para los negocios controlar las externalidades. Eso genera roces constantes con la autoridad en la comuna de Santiago hace años. “Es la satanización del baile”, dice.

Bórquez extiende este argumento.

—Existe una glorificación del vecino, que escucha un ruido y parte a reclamar para que castiguen tu negocio. Nosotros no vendemos solo alcohol, vendemos una experiencia. Es una decisión de salir a ser feliz. Pero hoy, los municipios te ven como un enemigo. Como el causante de todos los males. Si hay un ruido, es culpa de los locales. Una riña: los locales. Mataron a alguien afuera, cerremos la discoteca. Y si invertiste \$500 millones en ese local, y hay una balacera en la esquina, te arriesgas a perder toda la plata a los seis meses por algo que no depende de ti.

Bórquez dice que esto es un problema anual: cada año, los locales sufren cuando la renovación de su patente es sometida a la aprobación del concejo.

—Te alegan mil vecinos, convencen a un concejal, y él se pone del lado de esas personas. Pero no ven que un local paga patentes, genera 50 puestos de trabajo, ge-

nera riqueza y turismo. La contienda allí siempre es desigual.

Schiavino piensa parecido.

—El concejo municipal aprueba renovar tu patente en diciembre. Y en enero ya debería estar lista para pago, con todo aprobado para que sigas funcionando. Pero ese proceso se extendía hasta marzo. Imagínate: tres meses en la incertidumbre sin saber si vas a poder seguir vendiendo. También pasaba que muchas patentes de operadores serios eran canceladas, mientras que otros locales operan como clandestinos y nadie dice nada.

Sebastián Aravena, sentado en la terraza del Red Pub, dice que apuntar a un público más joven fue clave: lo mismo que viralizar su negocio en redes sociales, a través de influencers que promovían su terraza, decoración y neones. Hoy, admite, el 50% de sus clientes llegaron de esa forma.

—A pesar de que no dan más plata, los jóvenes lo hacen todo viral.

Sebastián Aravena aún pone fichas en su bar. Dice que este no es el mejor momento, pero que eso ya viene. Sus planes a futuro, dice, son expandir el Red. Pero con un detalle: ninguno más en Santiago Centro. ●