

Fecha: 24-04-2022  
Medio: La Tercera  
Supl.: La Tercera - Pulso  
Tipo: Actualidad  
Título: **PABLO MEDINA**

Pág.: 14  
Cm2: 775,6  
VPE: \$ 7.716.486

Tiraje: 78.224  
Lectoría: 253.149  
Favorabilidad: ☐ No Definida

**E**se lunes, Pablo Medina Herrera (57 años, siete hijos) estaba en el doctor con una de sus hijas. Por WhatsApp, el arquitecto de la empresa le informaba minuto a minuto la votación de la Comisión de

Evaluación Ambiental de la Región Metropolitana. "Como estaban todos los informes técnicos muy favorables, para nosotros era muy obvio que el tema era un mero trámite", rememora el socio principal de Fundamenta. Pero esa esperanza se diluyó en un segundo. Nueve votos en contra y dos a favor. El principal proyecto de su compañía, en el que ya habían invertido US\$ 100 millones, que llevaba dos años en construcción y un 33% de avance, quedaba paralizado. En minutos, la comisión revocaba el permiso ambiental de Egaña-Comunidad Sustentable, compuesto de cuatro edificios en las intersecciones de Irrazabal con Américo Vespucio. "Sin duda, es lo más fuerte que nos ha tocado. No teníamos previsto que en una hora nos echaran abajo el proyecto a través de una votación que fue muy inesperada", relata. Al día siguiente dijeron: 'sin financiamiento no podemos seguir'. Y la obra quedó en cero. "Llevamos cuatro años trabajando, dos años construyendo. Hoy hay un hoyo monumental; que todo eso se pierda en 10 minutos, da impotencia".

La oficina de Pablo Medina tiene varias imágenes que hacen alusión al libro *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*, de Stephen Covey. Todo trabajador que entra a Fundamenta debe capacitarse al respecto. "Nos interesa hacer que la gente se vaya formando en estas habilidades más blandas, hábitos que son altamente efectivos", subraya. Hoy maneja una compañía con cerca de 500 empleados, 40 proyectos construidos y catorce en venta; todos, edificios orientados a la clase media, en la Región Metropolitana, Reñaca y Concón. La firma tiene 15 años de historia; una que, sin embargo, partió cuando Medina tenía menos de diez años. "Ya de estudiante me apasionaba el tema de la construcción, una impronta muy curiosa", indica Medina, quien viene de una familia de dentistas, con un padre oriundo de Iquique, y su mamá, de Curicó.

#### De \$ 4 millones a Fundamenta

Fueron \$ 2 millones cada uno. Sus papás le pasaron los primeros \$ 4 millones para partir. Tenía 22 años. Trece años antes, sus paseos de fin de semana habían sido ir a ver la casa que sus padres tenían en construcción en Santiago. El inmueble tardó tres años en levantarse. Y Medina estima que fue esa experiencia lo que lo vinculó con el mundo de la construcción. "Tenía como 8-10 años en esa época y me gustó la construcción, tanto así que tuve ganas de estudiar construcción civil, estuve dos años en arquitectura; cuento corto, me recibí de abogado", señala.

Impulsado por su hermano mayor abogado (Andrés, fiscal de Caja Los Andes), decidió seguir la senda del derecho.

A los 22 años, mientras estudiaba, con los \$ 4 millones de sus padres, y junto a su amigo arquitecto Pablo Gellona, levantaron unas casas en Santo Domingo. Las vendieron, y



con esos recursos construyeron otras... y no pararon más.

En el 2000 fundaron Inmobiliaria Actual. Medina se transformó en el gerente general, y Gellona, en el jefe de la parte arquitectural. Hoy este último es el presidente de Actual. En este emprendimiento también participó el abogado Ricardo de la Maza.

Este último recuerda que conoció a Medina en los 90 cuando llegó al estudio Rodríguez, Cardemil y Uribe Etxeverría, donde se concentraron en el tema inmobiliario. El padre de De la Maza era dueño de la corredora de igual nombre y su hijo Ricardo heredó cierto conocimiento. Uno de los clientes del

estudio era el empresario Julio Bouchon Sepúlveda, quien tenía un gran porcentaje de Chicureo. Lo asesoraron con las parcelaciones y, además, le compraron unos paños. "Como no teníamos ni uno, nos pasó el peor pedazo, un triángulo al lado del aeródromo", cuenta De la Maza. Y comenzaron a vender terrenos a amigos: "Hicimos un par de loteos con clientes de la oficina y entramos en el tema de la gestión inmobiliaria".

El abogado describe a Medina como muy ordenado y trabajador. "Es como una hormiguita, un gran administrador", dice. Recuerda que Pablo tenía cierta aversión al riesgo. Ya estaba casado y con hijos, por lo que no

podía apostar ciegamente. De la Maza era más arriesgado con los negocios.

En 1995 se independizaron y crearon su propio estudio, Medina, De la Maza y Compañía Limitada. El hermano de Pablo, Andrés, les arrendó una parte de una oficina en calle Bulnes. Y de ahí saltaron a Hernando de Aguirre.

Uno de sus clientes fue la constructora DLP, justamente la que estaba a cargo de desarrollar el proyecto de Egaña y cuyo contrato terminó tras la caída del permiso. Fundamenta tiene su propia constructora, ICF. Ella está en todo el resto de sus desarrollos, pero no en Plaza Egaña.

Fecha: 24-04-2022  
Medio: La Tercera  
Supl.: La Tercera - Pulso  
Tipo: Actualidad  
Título: PABLO MEDINA

Pág.: 15  
Cm2: 712,2  
VPE: \$ 7.085.649

Tiraje: 78.224  
Lectoría: 253.149  
Favorabilidad: ☐ No Definida

# PABLO MEDINA

## El rostro de Fundamenta

**En octubre, el abogado quiere sumar una nueva maratón a sus palmarés. Esta vez, en Chicago. El 4 de abril, Pablo Medina sufrió la experiencia más fuerte de su trayectoria laboral: con dos años en construcción, US\$ 100 millones invertidos y un 33% de avance, la autoridad ambiental frenó, en Ñuñoa, el mayor proyecto que ha impulsado. Medina trabajó como abogado, fundó Actual y hoy es el controlador de Fundamenta, una empresa a la que ha intentado imprimir el sello católico que profesa. Espera retomar el proyecto paralizado pronto. "No podemos esperar el año", afirma.**

Una entrevista de MARÍA JOSÉ TAPIA

El fundador y socio de DLP, José Manuel Poblete, conoce a Medina hace más de 25 años. "Lo contratamos como abogado antes de que se dedicara *full time* al tema inmobiliario. Sabía mucho de este tema porque hacía loteos con amigos", señala. De hecho, antes de sumarlo como asesor legal, Medina los había invitado como socios a un proyecto que estaban desarrollando en Chicureo, cuenta Poblete. Y así fue. De la Maza sostiene que prácticamente fueron ellos quienes pusieron el pie para comprarle el paño a Bouchon. "Nosotros hacíamos la urbanización y él veía la parte legal y venta, y como tuvimos buena relación, contratamos sus servicios", re-

cuerda Poblete.

Lo define como una persona confiable, ecuaníme y ordenada. Tanto es así que si bien Medina dejó de trabajar con ellos cuando armó su empresa, siguieron en contacto. Hace tres años, les presentó el proyecto Egaña-Comunidad Sustentable, y los invitó a participar como constructora.

"Estuvimos muchos meses trabajando en conjunto... hasta que llegaron las malas noticias", señala Poblete. Añade que hoy están en la función de paralizar el trabajo. Y finalizar el contrato con Fundamenta. Hay que hacer ajustes económicos y cobrar estados de pago pendientes. "Tengo mucha confianza,

por lo que conocemos a Pablo, de que si bien esto es largo, hay que juntar muchos antecedentes, no debíamos tener ningún problema para llegar a un buen acuerdo final".

### Maratones, caballos y Dios

En 2007, Medina decidió independizarse. En Actual ya había cinco socios y quería dedicarse al emprendimiento que había iniciado tiempo antes: Fundamenta. Pasó un tiempo siendo gerente general de ambas inmobiliarias, hasta que poco a poco empezó a transferir su parte de Actual. "Fue una salida pausada y amistosa", señala. "Ya éramos muchos socios y quería también que Fundamenta no fuera solo una inmobiliaria, sino que tuviera su oficina de arquitectura, constructora e hiciéramos todas las partes importantes del negocio de la construcción", subraya.

En 2015, le vendió su parte del estudio de abogados a Ricardo de la Maza, pasando a llamarse De la Maza y Cía. Y este último también salió de Actual y formó la inmobiliaria Activa.

El nombre Fundamenta vino de la búsqueda de una palabra que evocara confianza, seguridad. "Viene de fundación, de fundamento. Suena como seguro", señala Medina.

Partió solo, pero al cabo de cinco años sumó al presidente de la administradora de fondos Frontal Trust, Andrés Echeverría. Hoy, Medina tiene en torno a un 60% de la firma; Echeverría, cerca de un tercio, y Francisco Blanco, el porcentaje restante.

Medina y Echeverría se conocieron en el colegio. Ambos estaban en el Verbo Divino en diferentes cursos. Si bien no entablaron una amistad ahí, ya de adultos coincidieron en la misma pasión: las maratones. El fundador de Fundamenta ha corrido unas 25 carreras. Y actualmente -"si las circunstancias lo permiten", indica- está entrenando para la Maratón de Chicago en octubre.

Es que dice ser cero trabajólico. "Me gusta hacer muchas cosas, además de edificios", sostiene. Practica equitación en el Complejo de Equitación de la Universidad Católica. Su caballo se llama Shakir. "Tengo un buen equipo, buenos gerentes en el que delego parte importante del trabajo que hay en la empresa. A mí me gusta vivir. Soy ordenado, me levanto temprano, salgo a correr a las 6 de la mañana. Y me acuerdo temprano".

En medio de las maratones, Echeverría y Medina se hicieron amigos. Y este último lo invitó a sumarse a Fundamenta.

Echeverría había estado siempre ligado a servicios financieros. Fue gerente general de Bicecorp, y antes, vicepresidente de Finanzas Corporativas en Deutsche Bank, pero siempre miró con interés el sector inmobiliario y encontró que Medina era alguien con foco y con una visión de empresa -íntegra y completa- que lo cautivó. Nunca han tenido un problema y por ello no hay pacto de accionista y tampoco han variado sus participaciones.

Hoy, Frontal Trust, vía inversionistas, aporta cerca del 60% de la inversión de los proyectos que desarrolla la inmobiliaria. El resto lo coloca Fundamenta.

Ninguno de los siete hijos de Medina trabaja en la empresa: "Quiero que tengan sus experiencias afuera y luego -si les interesa- las traigan".

El empresario proviene de una familia católica. Al salir de la universidad, tuvo una crisis existencial. "Quería buscarle sentido a mi vida, a mi trabajo, a mi futuro", cuenta. Ese sentido lo encontró en Dios. Evaluó, incluso, su ingreso al seminario. Aunque luego lo descartó, decidió que Cristo fuera el vehículo para darle sentido a todo lo que hacía. Hoy en la misión y visión de Fundamenta aparece él como motor. "Somos una empresa cristiana", se lee. Y lo permeó en la organización. "Tenemos un programa de valores, no solamente en la oficina central, sino también con los maestros de generar como equipos de cuidado en las obras que se preocupan de las necesidades de todos los trabajadores", señala. "Tratamos de que a través de esas obras de misericordia transmitir valores y hacerles presente también que Dios existe", agrega.

Hace tres años, junto a otros empresarios fundó la asociación de Valores Cristianos en el Trabajo, que hace un año obtuvo su personalidad jurídica.

Es parte de esa fe lo que también lo impulsa a tener esperanza en que el proyecto de Egaña se destrabará. Le preocupan las señales que se están dando como país a la certeza jurídica de las inversiones y hoy tiene sus planes futuros en pausa. Ya desvincularon a los cerca de 1.600 trabajadores directos e indirectos que estaban en la obra y queda solo un grupo menor desmovilizando todo. Estima que ya han sido unas UF 100.000 gastadas en este proceso, un monto similar al que deberán destinar si la iniciativa se retoma.

La semana pasada se juntaron con la seremi de Vivienda, Rocío Andrade, para buscar una solución. El viernes, con la seremi de Economía. Luego solicitarán una cita con la alcaldesa de Ñuñoa, Emilia Ríos, para plantearles una propuesta. "Todos tenemos que ceder. Esta expectativa de que haya una plaza no es viable", dice. Estiman que se pueden reducir las alturas o sumar más espacios de apoyo a la comunidad, como centros médicos, pero sin perder la esencia del proyecto.

Si bien el camino regular es la reclamación que plantearán a la Dirección Ejecutiva del Servicio de Evaluación Ambiental, el tiempo apremia. "El problema es el tema financiero. ¿Hasta cuándo nos va a esperar el banco antes de que vaya a cobranza judicial?"

Banco de Chile les ha financiado UF 1 millón y es el dueño del terreno. Los préstamos se terminaron al perder el permiso, condición básica para aprobar el crédito. Ahora, de ellos depende cuánta paciencia tengan antes de activar el remate del paño.

De no avanzar, los inversionistas pierden el dinero... un panorama en el que Medina prefiere no situarse. "Es un proyecto muy rico en general, es el mejor que ha hecho Fundamenta nunca, el más importante y el más desarrollado en arquitectura, en terminaciones. Pero se le dio un trato como si fuera un proyecto de la periferia, un gueto vertical", sostiene. "Pero creemos que esto se puede revertir y vamos a hacer todo lo posible para que no quede ahí un tremendo hoyo".

Sus proyecciones apuntan a que pueda resolverse en unos tres meses. "No podemos esperar el año", indica. Reiniciar las obras. Y partir en octubre a correr a Chicago. ●