

Fecha: 21-10-2021  
Medio: La Segunda  
Supl.: La Segunda  
Tipo: Entrevistas  
Título: "Me dio pena tener que dejar La Araucanía"

Pág.: 18  
Cm2: 704,3

Tiraje: 11.692  
Lectoría: 33.709  
Favorabilidad: ☐ No Definida



Pablo Maestri, empresario

# "Me dio pena tener que dejar La Araucanía"

El publicista desistió de invertir US\$ 100 millones en La Araucanía para no arriesgar a sus trabajadores. Socio del atelier de Sergio Arias y de restaurantes en Alonso de Córdova, se refiere al recelo de los inversionistas por la situación en Chile y al conflicto del Presidente Piñera.

Lenka Carvallo

“Soy mitad italiano y mitad colchaguaño”, sostiene el publicista y empresario Pablo Maestri para justificar sus inversiones que no se quedan sólo en la energía solar, sino que llegan también a la moda y la gastronomía.

Se le ve relajado y sonriente en su moderna oficina en el barrio de Alonso de Córdova, donde funciona IM2, la matriz de sus empresas ligadas al rubro solar, proyecto en el que este publicista participa desde hace siete años. A un par de pasos se encuentran sus otros negocios: el Atelier Sergio Arias, donde es socio con el periodista Francisco Sagredo. También está en cuatro restaurantes de Alonso de Córdova, en el polo gastronómico top de Vitacura: El Europeo, Jardín Secreto, Casa Las Cujas y Moriawase, en los que participa con los hermanos Raide (Max, Juan Pa-



Fecha: 21-10-2021  
Medio: La Segunda  
Supl.: La Segunda  
Tipo: Entrevistas  
Título: "Me dio pena tener que dejar La Araucanía"

Pág.: 19  
Cm2: 590,6

Tiraje: 11.692  
Lectoría: 33.709  
Favorabilidad: ☐ No Definida

blo y Domingo).

"La vida me ha dejado darme gustos; mi tienda favorita era la de Sergio Arias, donde me convertí en socio, y el resto-rán que más me gustaba era el Europeo y terminé comprándolo. Después de que lo relanzamos, fue elegido el mejor de Chile según el círculo de críticos gastro-nómicos. Hoy tengo la suerte de poder ir a almorzar allá todos los días. Cuando el traje me empieza a apretar, voy donde Sergio para que me lo ajuste", ríe.

Los inicios de este publicista están precisamente en el área gastronómica. Fue gerente de marketing de la Central de Restaurantes (hoy Aramark) y desde ahí pasó a encabezar las áreas de operaciones y comercial. "Un día amanecí choro y decidí independizarme. Conocía el negocio de memoria y renuncié para hacerme cargo de un nicho que nadie abastecía: el de casinos más pequeños a través de comida preparada sellada al vacío. Me saqué la cresta, mi señora trabajaba codo a codo conmigo y nos fue el descueve. Tanto que a los 4 años Aramark me compró la empresa por una buena suma".

Maestri se fue a Copiapó a cargo de abastecer a los clientes mineros de Aramark. "Un día me llaman del ministerio de Minería y me dicen: ¿tú conoces a los 33? ¡Claro, si la noticia está en todos lados! Los habían encontrado y querían que los ayudara a implementar un sistema de comidas. Fui a la mina y me encontré con un hoyo y un fierro de 12 cm de diámetro a través del cual había que enviar comida a 720 metros de profundidad por medio de una paloma... El ministerio hacía el menú y nosotros lo preparábamos; todo livianito, picado muy chiquitito; era una pega súper estresante; si alguno de los 33 se atoraba o enfermaba de apendicitis, si es que ocurría una intoxicación, era un drama".

### Proyectos de 3 a 10 megas

Fue en el norte donde Maestri vio el potencial del negocio solar. Ahí partió con Portabili, a través de camiones adaptados como casinos móviles que funcionan con energía sustentable. Y en el 2014 se asoció con el español Enrique Selva, quien había partido con IM2 en Valencia. "Él se hace cargo de España y Europa; yo de Chile y la región", dice Maestri, quien añade que este año la firma facturará cerca de US\$ 40 millones y que proyectan US\$100 para el 2022. A esto se suma un contrato con Enel, con el que planean invertir US\$ 100 millones de aquí al 2025.

"Se trata del rubro PMGD (Pequeño y mediano generador distribuido), que consiste en proyectos de 3 a 10 megas, es decir, paneles que cubren extensiones que van desde las 6 a las 25 hectáreas, un sector que no estaba muy abastecido". Y sobre las expectativas de este negocio, sostiene: "Chile tiene condiciones privilegiadas para la generación de energías renovables, un marco regulatorio que

funciona, precios muy competitivos y una demanda eléctrica que seguirá creciendo dados los nuevos estándares medioambientales; de hecho, dentro de 12 años en Chile sólo se podrán comprar autos eléctricos y cada vez serán más los hogares y empresas en sumarse a la energía solar. Además, vamos camino a convertirnos en uno de los mayores productores de hidrógeno verde del mundo, que se fabrica mediante energías renovables".

**—Ustedes tenían proyectado invertir US\$ 100 millones en la Araucanía a partir de este año, pero se bajaron debido a los conflictos en la zona...**

—Me dio pena tener que tomar la decisión. Por supuesto que cuando decidimos entrar teníamos claro de que se trataba de una zona conflictiva. Pero dije ¿y por qué no? Entonces buscamos lugares que no estuvieran directamente en las zonas de riesgo, como Gorbea, Villarrica, Loncoche... Pero para llegar hasta ahí nuestros camiones tenían que pasar por una serie de lugares y entretanto la situación en la zona empezó a ponerse mucho más delicada. Habíamos partido con una inversión de 200 millones de pesos y llegó el momento de apostar fuerte; significaba entrar en un punto de no retorno. Ahí optamos por analizarlo bien y decidimos bajarnos.

**—¿Ocurrió algo en concreto, un punto de inflexión?**

—Los atentados ya no sólo eran contra las forestales o empresas productivas sino que también empezaron a intervenir en los caminos y lugares que no estaban relacionados necesariamente con el conflicto... Nosotros íbamos a invertir US\$ 100 millones y necesitábamos estar allá trabajando cuatro años... ¿Valía la pena exponer a un equipo? Somos gente que trabaja tranquila, que nos vamos para la casa sin pensar en que durante el camino nos puede pasar algo. No valía la pena arriesgarse. Además, el costo de oportunidad de invertir en otra parte era el mismo. Hoy destinamos la inversión a 44 proyectos entre la IV Región y el Biobío... Es lamentable (reflexiona) porque me las jugué... No le achunté nomás. Es una pena porque toda la matriz energética de Chile se está modernizando y la Araucanía se va a ir quedando cada vez más atrás.

**—¿Cree que militarizando la zona se resolvería el problema?**

—No... Puede dar una sensación de más tranquilidad, que tal vez sea lo que la gente necesitaba, pero para un empresario que va a invertir no es una solución; es preocuparse de la enfermedad sin atacar el asunto desde la raíz. Hay que sentarse a conversar, no queda otra.

**—¿Cómo cree que ha sido percibido entre los inversionistas extranjeros la investigación que abrió la Fiscalía contra Sebastián Piñera, a propósito de supuesto cohecho y soborno en el caso de la minera Dominga?**

—Por supuesto que complica, es un



Hay gente que anda diciendo que nos vamos a convertir en Chilezuela y cosas así, pero es una campaña del terror donde se cruza lo político con lo económico".



Lo de Piñera es un pelo de la sopa para los inversionistas".

pelo en la sopa... En Amalfi (su holding de empresas) trabajamos con muchos fondos de inversión; ellos están viendo lo que está pasando en el país y ciertamente (lo del presidente) no es un tema que ayude.

**—¿Qué inquietudes ha percibido en ellos?**

—Me ha tocado trabajar con muchos fondos de inversión europeos y nuestra imagen siempre ha sido buena, sobre por su institucionalidad, que es precisamente lo que hoy está en tela de juicio por muchas razones, no sólo debido a la investigación que enfrenta el Presidente y la acusación constitucional. También por la futura Constitución y las elecciones presidenciales. Obvio que nos están observando con gran atención. Tampoco lo veo como algo dramático; ellos siguen creyendo en la seriedad de los empresarios chilenos, pero las instituciones del Estado también tienen que hacer su parte, eso es clave. De lo contrario nos terminaremos convirtiendo en un país tercermundista.

**—¿Han dejado de poner plata en Chile los inversionistas?**

—No me parece, al menos no en nuestra área, pero andan muy cautelosos.

**—Se lo pregunto porque hay preocupación por la inflación, el aumento del IPC, el alza de tasas del BC y lo que pueda pasar con el cuarto retiro... Gran parte de las firmas que cotizan en el IPSA retiraron utilidades porque no tienen contemplado invertir en el corto plazo.**

—Soy de los que veo el vaso medio lleno y al menos yo seguiré invirtiendo en Chile. Estoy seguro de que seremos capaces de salir adelante, con cambios que sean iguales para todos, y donde todos los empresarios podamos jugar con las mismas cartas. Ahora, viéndolo en términos macro, por supuesto que no estamos pasando por un buen momento y hay gente que se está haciendo más líquida para sacar su plata. Lo entiendo como parte de una primera reacción, pero creo que cuando todo decante volverán a invertir en Chile. Somos un país que ha pasado por muchas crisis en los últimos 30 años y siempre hemos salido adelante.

**—En ciertos sectores existe preocupación de que pueda salir electo Boric, ¿cómo lo percibe?**

—Hay gente que lo anda diciendo, que nos vamos a convertir en Chilezuela y cosas así, pero es una campaña del terror donde se cruza lo político con lo económico.

**—En el fondo no se asusta con el fantasma del PC...**

—No. Me defino como una persona de centro, y si llega un gobierno de algún lado seguiré siendo chileno y seguiré moviendo este país como sea. De ninguna manera me voy a arrancar ni llevaré mi plata a otro país. Seguiré invirtiendo en Chile y su gente.