

Entrevista ►
POLDI WEIL

Maestro Home Center abrió su primer local en Arequipa. El gerente administrativo anuncia más tiendas y complejos comerciales este año

Su primer paso en provincias

FERNANDO CHEVARRÍA LEÓN
Enviado especial

Hasta el 2007, el crecimiento de Maestro Home Center (desde el año pasado se eliminó el ACE) había sido de alguna manera tímido, si tenemos en cuenta que tiene ya 14 años en el mercado y que cerró el año pasado con siete tiendas en Lima. Sin embargo, todo indica que este año será el despegue en cuanto a expansión y modelo de negocio. ¿La razón? Vienen varias aperturas y su propia financiera. Ayer **El Comercio** estuvo en la inauguración de la octava tienda de la cadena en el Perú y la primera en provincias. El lugar elegido fue Arequipa y allí conversamos con Poldi Weil, gerente administrativo de la cadena de artículos para el mejoramiento del hogar y de construcción.

Sus planes en Arequipa no implican solo la instalación de una tienda.

Así es. Hemos hecho una inversión de US\$12 millones. La tienda que acabamos de instalar tiene un surtido y un servicio similares a los de Lima. La intención aquí es tener todo un complejo comercial. Contaremos con un hipermercado (se habla de la cadena Metro) y tiendas menores. Maestro tiene 12.000 m² como caja -área techada más estacionamientos-, pero el terreno en total tiene más de 40.000 m². La idea es tener todo listo este año.

Dejaron entonces de estar solo del lado minorista. Ahora también se están abriendo paso como operadores de complejos comerciales.

Así es. Este es nuestro segundo paso como operadores comerciales. El año pasado inauguramos un Maestro Home Center en Ate, donde también habrá un hipermercado y tiendas menores. Hoy en día es difícil encontrar terrenos grandes para instalar una sola tienda, y cuando lo encuentras ya no piensas solo en poner una tienda, sino en desarrollar todo un complejo comercial.

¿Qué viene después de Arequipa?



CÁLCULO. Según Weil, el mercado de artículos para el mejoramiento del hogar asciende a unos US\$3.000 millones en el Perú. Lima concentra actualmente el 65% de la demanda.

LA FICHA

Nombre: Poldi Weil Levy.
Profesión: Ingeniero industrial, graduado en Estados Unidos.
Situación familiar: Casado, con tres hijos.
Cargo: Gerente administrativo de Maestro Home Center.
Hobbies: Pasa mucho tiempo frente a la computadora, ya que es fanático de los simuladores de vuelo.

Vamos a abrir una tienda en el cono norte de Lima, exactamente en Naranjal, en Los Olivos. Otra irá en la avenida Colonial, en el Cercado de Lima (cerca de la fábrica de colchones Paraíso). Nuestro tercer proyecto irá en el lote H del centro comercial Jockey Plaza, en un 'power center' en el que también participará el

Grupo de Supermercados Wong (GSW), con Metro. Esta tienda reemplazará a la que está en ese mismo centro comercial y que es mucho más pequeña. Todo eso se debe dar este año.

¿El proyecto de instalarse en lo que será el centro comercial Plaza Lima Norte (del GSW) sigue en los planes?
Sí. Seguimos allí.

¿A qué otras ciudades planean arribar?
Arequipa es solo nuestro primer paso en el interior. Llegaremos a Trujillo antes de fin de año. Estaremos en el centro comercial Real Plaza Trujillo (que le pertenece al grupo Interbank).

Entonces se da por descontado que también participarán en los centros comerciales de Interbank ubicados en Chiclayo y próximamente en Huancayo.

Estamos en eso.

¿Cuánto invertirán en las aperturas que vienen este año?
Más de US\$40 millones.

¿A cuánto asciende el mercado local de mejoramiento del hogar?
A US\$3.000 millones, de los cuales Lima significa el 65%, por lo que estimamos que aún tenemos mucho mercado por ganar. El año pasado Maestro Home Center facturó unos US\$250 millones (en el 2006 facturó US\$150 millones), es decir poco más del 8% del total del mercado. Este año calculamos que llegaremos a unos US\$350 millones.

¿Cómo está creciendo la demanda en el interior del país?
Está creciendo a pasos agigantados, producto del buen momento económico. El interior es todo un reto. Instalamos hace unos días una carpa y la verdad es que la de-

manda fue inmediata. La gente está ávida de cubrir ese tipo de necesidades y ahora lo tienen cerca.

¿Se podría decir que el ingreso de Enfoca SAFI al accionariado de Maestro Home Center ha sido vital para su expansión?
Bueno, sí, en parte.

¿Cuándo abrirán su financiera y cómo se llamará?

Aún no tenemos un nombre definido, pero abrirá en abril. Queremos desarrollar con ello el tema de las tarjetas, que es un gran negocio. Esa es la razón de esta financiera y no para competir con bancos ni tener ahorros. Simplemente queremos desarrollarnos mejor por esa vía.

“Es cierto, los precios de los materiales para la construcción han aumentado, pero no por un tema de aquí, sino por un tema externo”

En algún momento se habló de una eventual venta de la cadena a firmas del exterior, concretamente a Cencosud. ¿Qué hay de cierto en ello?
No es verdad, que yo sepa. No he escuchado nada.

Un aspecto importante actualmente es el tema de los precios de los materiales y acabados para la construcción. ¿Estos han subido en los últimos meses?

Es cierto, los precios de los materiales de construcción han aumentado, pero no por un tema de aquí, sino de afuera. Si suben los precios de los minerales, suben los de los materiales de construcción. Estamos sujetos al mercado global. No hay nada más que hacer.

Más detalles de la inauguración en Arequipa en la sección Perú [A13].

TODO QUEDÓ LISTO

Refinería de Talara espera modernización

■ Petro-Perú declaró la viabilidad económica del proyecto y solo falta que se convoque licitación



EN CAMINO. Petro-Perú estima invertir US\$1.000 millones.

El directorio de Petro-Perú aprobó la viabilidad económica del proyecto que conducirá a la modernización de su refinería de Talara, el principal activo de la empresa estatal.

El presidente de la petrolera, César Gutiérrez, informó que con ello queda expedito el camino para convocar, desde el próximo lunes 24, el proceso de competencia internacional para encargar la ingeniería, construcción, supervisión y licenciamiento de la modernización del sistema integral de Talara.

El proceso de modernización del principal activo de la petrolera estatal demandará una inversión cercana a los US\$1.000 millones.

El directorio de Petro-Perú decidió iniciar el proceso de ingeniería y construcción luego de evaluar el informe elaborado por la consultora estadounidense Arthur D. Little, la cual fue encargada de supervisar la viabilidad económica del proyecto. Este estudio fue complementado con el de impacto ambiental encargado a la firma Wash Perú. Gutiérrez agregó que la asesoría financiera del proyecto para modernizar Talara estaba a cargo de la Corporación Andina de Fomento (CAF).

La modernización de Talara tiene como plazo el 2010, año en el cual el Perú deberá reducir el alto contenido de azufre en los combustibles por parte de las refinerías.



DODGE NITRO 2008. CUANDO TU OTRO AUTO LA VEA SE LE VA A SALIR EL ACEITE.

La SUV más ruda que existe, no es para cualquiera.

Tiene un motor de 3,7 litros, 210 caballos de fuerza y 235 lb-pie de torque. Si el corazón se te acelera sólo de verla, imagínate al manejarla. Desde US\$ 34,900 ó S/. 106,445*

www.dodge.com

*Divemotor: Av. Aramburu 1197, San Isidro. Tel.: 225-4000 • Automotriz San Borja: Av. San Luis 2447, San Borja. Tel.: 618-3030 • Sucursal Arequipa: Av. Aviación Km 6, Cerro Colorado. Tel.: (054) 256-503 • Sucursal Cajamarca: Av. Atahualpa 490, Urb. San Martín de Porres. Tel.: (076) 341-884 • Sucursal Cusco: Av. Industrial 550, Urb. Huancaro. Tel.: (064) 246-800 • Sucursal Trujillo: Av. Teodoro Valcárcel 983, Santa Leonor. Tel.: (044) 221-686

VIVE CON GANAS



La fotografía y el equipamiento que aparece en esta publicación es de carácter ilustrativo y como referencia del modelo que se muestra. Para mayor información visite a su distribuidor local para consultar las especificaciones. Datos sujetos a cambios sin previo aviso. © 2007 Chrysler LLC. Tipo de cambio S/. 3,05 según caja Divemotor al 14.03.08