ENTREVISTA **POLDI WEIL,** gerente administrativo de Maestro Home Center

Escribe **CHRISTIAN NAVARRO R.**
Fotos **FERNANDO FUJIMOTO**

“Todavía hay espacio por penetrar en el mercado”

MAESTRO HOME CENTER CONFIRMA SU EXPANSIÓN CON LA INAUGURACIÓN DE NUEVAS TIENDAS, TANTO EN LIMA COMO EN PROVINCIAS. ACLARA QUE LA INCORPORACIÓN DE ENFOCA COMO SOCIO ESTÁ EXCLUSIVAMENTE LIGADA A LA PUESTA EN MARCHA DE SU FINANCIERA

En marzo de este año, a raíz de la inauguración de su primera tienda en Arequipa, la primera de la cadena en el interior del país, Maestro Home Center anunció la apertura de nuevos locales durante el 2008, para lo cual –reveló– tiene un presupuesto de US$40 millones. Además, planean tercerizar la gestión de sus complejos comerciales y pronto iniciarán las operaciones de su propia financiera. Para conocer más sobre sus planes de expansión, que incluyen facturar US$250 millones el 2008, **Día_1** conversó con Poldi Weil, gerente administrativo de la cadena de artículos para la construcción y el mejoramiento del hogar.

Hace unos meses, Maestro abrió su primera tienda en Arequipa. ¿Cómo les está yendo allí?
Nos está yendo bien. Está cubriendo las expectativas que teníamos.

¿Por el momento ustedes operan solos el complejo comercial en Arequipa?
Bueno, por el momento solo está la tienda de Maestro Home Center (aunque el complejo incluiría también un hipermercado, posiblemente de la cadena Metro, además de otras tiendas menores), pero no vamos a ser directamente los operadores. Lo más probable es que tercericemos su administración. Falta que el directorio lo defina, pero esa es la tendencia.

¿Lo conversarán con alguna de las empresas grandes que están llegando al mercado peruano?
Sí, es lo más probable. Y hay varias opciones. En los próximos seis meses se debe definir.

Porque ya tienen otro complejo comercial en Ate...
Sí. Ya tenemos dos: uno en Arequipa y el otro en Ate, en la cuadra 3 de la Av. La Molina, cerca de la Carretera Central. También vamos a entrar a Plaza Norte, aún no se define la fecha pero podría ser para noviembre.

Interesante, porque ahora van a tener dos tiendas rodeando al Megaplaza...
Claro. Una es la del óvalo Naranjal (San Martín de Porres) y la otra es la de Plaza Norte, proyecto que están trabajando los señores Wong.

¿Y no se cruzan? Porque Megaplaza de alguna manera concentra toda la demanda del cono norte.
Hay un pequeño cruce pero son polos distintos. Es decir, existe una superposición pero atienden a diferentes mercados. También se está mirando la zona de Puente Piedra.

¿Y qué tan diferentes son esos consumidores?
Los conos ya han empezado a ser atractivos. Aparentemente estas zonas se irán llenando de este tipo de negocios. Nosotros ya hace varios años que nos dirigimos a niveles más cercanos al ‘maestro’. Y esa es la razón del cambio de nombre. Antes nos llamábamos como nuestros proveedores (Ace Home Center), ahora como nuestros clientes.

¿Piensan abrir más tiendas en provincias?
Estamos yendo hacia el norte, Trujillo y Chiclayo. Allá hay más desarrollo. Vamos a seguir yendo a provincias porque ahora las condiciones en el país lo permiten. El mercado está creciendo, la situación es estable. El próximo año vamos a entrar con más fuerza.

¿Y en Lima?
Hacia fin de año tenemos programado tener tres tiendas más. Una se ubicará en las primeras cuadras de la avenida Colonial, en un área de aproximadamente 11.000 metros cuadrados, otra estará en la Plaza Norte, y la última en el Callao, en la zona de Minka.

También están construyendo un nuevo local en el Jockey Plaza...
Es verdad, pero todavía está en trámites municipales. Es un complejo que tendrá a Metro y a Maestro en el área donde ahora está el Centro de Convenciones que se tendrá que mover. Habrá también otro complejo en donde estarán Tottus y Sodimac.

¿Cuál es el monto promedio de inversiones por cada tienda? Usted mencionó en una entrevista a El Comercio, en marzo, que tenían presupuestado US$40 millones en inversiones para este año.
Sí, ese sigue siendo el monto. La inversión es aproximadamente US$10

EL ENTREVISTADO

[EDAD] 52 años.
[ESTADO CIVIL] Casado, tres hijos.
[HOBBY] Computación, ya que es fanático de la simulación de aviones.
[ESTUDIOS] Graduado en Ingeniería Industrial en Cornell University, EE.UU.
[EXPERIENCIA] Trabaja desde hace 6 años en Maestro Home Center. Desde el 2001 se cambió el enfoque de la empresa y él ha acompañado activamente el crecimiento de esta.