



POR DENTRO

POR AZUCENA GONZÁLEZ



El hijo mayor del fallecido Horst Paulmann ha seguido creciendo con sus negocios independientes. En el rubro hotelero, recientemente adquirió The Aubrey Hotel, ubicado en el Barrio Bellavista, doblando una apuesta que había empezado con el Hotel Nodo. En contrapartida, ha racionalizado su exposición al rubro gastronómico -donde figuran negocios como Caprioli, Meetpoint y Tiroli-, coincidiendo con la mayor carga de responsabilidad asumida en los directorios de Cenco Malls y The Fresh Market, que preside, y de la mesa de Cencosud que integra. Es el más claro sucesor en el liderazgo de la compañía tras la muerte de su padre, pues conoce a fondo al grupo, siendo -por ejemplo- el impulsor de Easy en los años '90. Con todo, los cambios en Cencosud no serían tan inminentes.

A inicios de los 2000, un joven Manfred Paulmann Koeper dirigía una comitiva de ejecutivos que viajaba desde Argentina a Chile, tras haber inaugurado un Easy en San Juan. Pero ocurrió que, al llegar al aeropuerto de Mendoza para embarcar con dirección a Santiago, ya bastante tarde, les avisaron que el avión no podría despegar, pues en Chile se estaban haciendo trabajos en la losa de la pista de aterrizaje, los que durarían gran parte de la noche e impedirían la llegada a Pudahuel. Había que esperar al otro lado de la cordillera. Y a pesar de que Paulmann Koeper pudo haberse ido a un hotel a pasar la noche, se quedó junto a su equipo, acomodándose como el resto en las incómodas sillas de plástico naranjas que en esa época había en el terminal de Mendoza.

Timido en público, pero dueño de un humor sarcástico en confianza, austero, proactivo y muy competitivo -como lo describen varios cercanos-, Manfred Paulmann, de 57 años e hijo mayor del recientemente fallecido Horst Paulmann, ha sido históricamente el hijo que más se ha involucrado a fondo en los negocios de Cencosud y, en paralelo, ha desarrollado también una veta empresarial propia que ha transitado desde un primigenio marketplace en los '90, hasta crecer en el rubro gastronómico y hotelero.

Con muy similar estilo de negocios que su padre, de recorrer locales y estar encima de los equipos y de los detalles, Paulmann Koeper suele pedir a sus equipos que hagan estudios y solicita comparaciones con referentes mundiales. Y con esas credenciales, que muchas veces lo hicieron chocar con su progenitor en los negocios, mas no en el plano personal -como cuando dejó la vicepresidencia ejecutiva de Cencosud en 2010, tras dos años en el cargo-, se perfila como el claro líder y sucesor del conglomerado de retail, ante la partida del fundador.

Su hermana Heike Paulmann ya cumplió ese rol desde la presidencia de Cencosud en un momento transicional, entre 2021 y 2023, a partir del momento en que su padre había dejado el cargo tras problemas de salud. Y tras dejar la presidencia, Heike Paulmann dejó también la mesa de Cencosud. Peter Paulmann, a su turno, es director de Cencosud y de Cencosud Shopping, pero con un carácter mucho más reservado, callado y retraído, se siente más cómodo de no estar en la primera línea pública. Algo que dejó entrever incluso durante el funeral de su padre este lunes, cuando en sus palabras de despedida sinceró ante la multitudinaria concurrencia que no habría querido hablar. Y el cuarto hijo de Paulmann Kernna, Hans Dieter Paulmann Bischof, es todavía menor de edad.

LA HORA DE

Como la muerte de Horst Paulmann fue sorpresiva -había viajado a visitar a un hermano en Alemania, que estaba delicado de salud-, no hay un diseño establecido de cambios que se vayan a suceder a nivel de gobierno corporativo bajo esta nueva realidad. Cencosud nada ha informado de manera oficial, si bien tampoco apremian dichas modificaciones, pues el fallecido fundador ya no formaba parte del directorio de Cencosud desde el 2022.

Así las cosas, lo probable es que, al menos en lo inmediato, el directorio de Cencosud lo siga liderando Julio Moura Neto, un brasilero avecindado en Florianópolis que asumió en diciembre de 2023 dicho cargo, si bien se había integrado en 2011 a la mesa de Cencosud -invitado por Horst Paulmann-, transformándose en el director no ligado a la familia más antiguo en esa mesa directiva.

Moura fue muy cercano al fallecido empresario, a quien había conocido en la época en que Paulmann vivía en el Hyatt y Moura también arribaba a dicho hotel como huésped, pues venía a Chile periódicamente, estando a la cabeza del Grupo Nueva, un conglomerado suizo, que en Chile, en el rubro forestal, era dueño de Terranova y luego adquirió Masisa.

"Manfred no necesita el cargo de presidente para ejercer su rol y su liderazgo. El conoce y se maneja en la compañía como pez en el agua, se entiende con el gerente general Rodrigo Larraín, promovió que éste volviera a Cencosud cuando estaba en Enjoy, por lo que no veo necesidad de cambios en el corto plazo", afirma un cercano al grupo.

Ace, Easy, y una pulmonía

Ex alumno del Colegio Alemán, ingeniero comercial de la Universidad de Chile y con un MBA de la École des Hautes Etudes Commerciales (HEC) de París, Manfred Paulmann conoce al dedillo Cencosud. Fue miembro de su directorio entre 1993 y 2011. Y en los '90 fue quien tomó la idea e impulsó la creación de Easy -siendo el primer gerente general de esta compañía-, previendo que sería una extensión natural del negocio de retail de alimentos que hasta ese momento había desarrollado su padre con Jumbo.

Por esas épocas Jumbo compraba algunos artículos de ferretería a una cooperativa de Estados Unidos, tipo homecenter, de nombre Ace, por lo que Manfred Paulmann no tardó en entusiasmarse y tomar este desafío de seguir un proyecto propio en el rubro, trabajando durante nueve años en Cencosud Argentina, donde inició Easy. El primer local lo inauguró en Parque Brown, en Buenos Aires, en 1993, 4.500 metros cuadrados al costado de un Jumbo, que era un local tipo ferretería, similar a los locales Ace (ver imagen). "Recuerdo que cuando estaba por abrir el Easy, Manfred estaba enfermo, con pulmonía,

EN SUS INICIOS MANFRED PAULMANN TAMBIÉN SE ENTUSIASMÓ CON UNA COMPAÑÍA QUE HOY SERÍA COMO UN MARKETPLACE, SOLO QUE EN LOS '90, SIN LA MASIVIDAD DE INTERNET DE HOY, NO CONTINUÓ. "SI HUBIERAN PERSEVERADO, HUBIERAN SIDO MERCADO LIBRE O AMAZON, PERO NO SIGUIERON. FUE UN PROYECTO DEMASIADO ADELANTADO", DICE UN CONOCEDOR.

y se levantaba igual. Se sacó la mugre por el Easy, eso es verdad", rememora un cercano a Cencosud.

Luego vendrían las tiendas de Easy de Lomas y San Martín, ya más grandes y con racks y venta de muebles, y un local en San Isidro, el primero tipo stand alone y más grande, de 11 mil metros cuadrados, tomando la idea de lo que hacía su competencia de entonces, la norteamericana Home Depot, que había ingresado a Argentina en 1999.

También hizo crecer Easy en Chile, que en los primeros años -el primer local Easy debutó en 1994 en Alto Las Condes, con Ace como proveedor exclusivo- resultó ser un negocio mucho más complejo, pues la cantidad de inventario era diferente y los productos no tenían la misma rotación que los abarrotes y perecibles, lo que fue un aprendizaje, tardando esta nueva división en dar resultados en azul.

Aun así, el grupo perseveró una década con el proyecto, el que creció de manera inorgánica en 2001 con la compra de Home Depot en Argentina -y también de la cadena Proterra en Chile-, cuando la estadounidense finalmente se rindió en estos mercados, y en una operación en simultánea vendía también en Chile a Falabella.

Easy en la actualidad tiene ingresos por unos \$ 1,5 billones, con 117 tiendas en tres países, Chile, Argentina y Colombia. En Chile maneja 41 locales de Arica a Puerto Montt.

Un segundo hotel

Claro que a esas alturas Manfred Paulmann ya había dado pasos de negocios de manera totalmente independientes de Cencosud. Uno de sus primeros negocios fue unoesuno.com, una compañía inserta en plena era del auge de las puntocom, de fines de la década de los '90, con la irrupción de internet en el mundo. Allí participaban también el empresario y exdirigente gremial René Merino y los hermanos Morales. El proyecto trataba de ser lo que hoy se conocería como un marketplace, de venta de productos en internet, pero -recuerda una persona que conoció de la iniciativa- no funcionó, porque internet no estaba para nada lo suficientemente masificada en la población y era lenta, por lo que tardaría

bastantes años más en convertirse en una herramienta práctica para hacer negocios.

"Fueron demasiado precursores e innovadores para la época, quizá si hubieran perseverado, hubieran sido Mercado Libre o Amazon, pero no siguieron. Fue un proyecto demasiado adelantado, temprano para la época, porque la gente no tenía acceso, y nunca agarró vuelo. Manfred era súper activo y estaba convencido de que el mundo iba para allá, pero fue muy temprano", dice una persona que conoció la iniciativa, quien explica que aprovechando el "casco", la sociedad constituida, Manfred Paulmann continuó con su propio desarrollo esta vez en solitario. Neuralis, que por años se desarrolló en el rubro de la capacitación en computación e e-learning, compañía que hoy ha devenido en trabajar en el rubro de espacios de coworking y meeting spaces, con dos ubicaciones, una en el edificio Puente, en el centro de Santiago y otra en el Hotel Nodo, también relacionado a Manfred Paulmann.

Se trata este último de un proyecto que inició desde cero en la calle Suecia de Providencia, comprando inmuebles en la zona y que vio la luz justo en medio de la pandemia, con un perfil de clientes corporativos y eventos, en una apuesta hotelera que ha seguido creciendo.

En diciembre pasado, Manfred Paulmann se hizo de la propiedad del The Aubrey, un hotel boutique ubicado en pleno Barrio Bellavista, construido originalmente como una mansión familiar, que data de 1927, y que en 2010 debutó como el primer hotel boutique de Santiago. El complejo había sido puesto a la venta en 2022 por su entonces dueño, el británico William Martin, tras sufrir en el negocio los estragos de la pandemia, entregando el mandato a la firma Fitzroy Tourism & Real Estate para tal venta, en un proceso que fue lento, pues el dueño falleció y luego fue la sucesión la que finalmente continuó el proceso, hasta su traspaso a Paulmann Koepfer a fines de 2024.

"Le gusta el rubro hospitality", dice un conocedor de estos pasos de Paulmann Koepfer, quien, por contrapartida ha estado racionalizando su exposición a otro de los rubros que ha desarrollado con fuerza en el pasado reciente, el gastronómico, en el



que a través de la sociedad Administradora de Retail y Servicios (ARS), desplegó conceptos y cadenas.

Una de ellas es el restaurant Caprioli, una cadena de comida sana que llegó a tener seis locales en Santiago, de los cuales existen dos en el Campus San Joaquín de la PUC y el principal está en Movicenter. Otra es Meetpoint, presente en universidades con siete locales entre cocina y cafeterías. Y Foodlosofy, también en el rubro cafeterías, con cuatro locales en Santiago, pero que fue eliminada. Y Tirol, que es la planta de alimentos que abastece de productos frescos a las mencionadas cadenas.

Un plan por US\$ 500 millones

La racionalización de este negocio coincidió con que la agenda de Manfred Paulmann se fue copando con su retorno a los directorios de Cencosud. Al de Cencosud Shopping que preside, que engloba 40 centros comerciales en tres países, Chile, Perú y Colombia, bajo la marca paraguas Cenco Malls desde febrero de 2024, y que lo hace dirigir un plan de inversión por US\$ 500 millones al 2027, con proyectos como el de Vitacura; ampliaciones en Rancagua y Temuco; la segunda fase de La Molina en Perú; Cenco Limonar en Colombia, y remodelaciones en Costanera Center y Ato Las Condes.

También el directorio de Cencosud, al que regresó en julio de 2021, y la presidencia de The Fresh Market, la unidad supermercadista que la compañía maneja en Estados Unidos. A ello se suma además su rol en los gobiernos corporativos de las sociedades cerradas que controlan Cencosud (PK One Limited, e Inversiones y Servicios Rupel).

Así también, ARS acordó ceder a Cencosud los arriendos de 15 ubicaciones y la marca de la tienda de conveniencia que funcionaba bajo la marca Breti, manteniendo Paulmann Koepfer en operación los MaxiK, en el rubro ultra conveniencia, que cuenta con unos 90 locales repartidos a lo largo de Chile, entre Calama y Osorno, que fue uno de sus primeros negocios en solitario y siguiendo la inevitable pulsión por el retail, cuando a fines de 2007 adquirió esta firma denominada Maxikioskos a los hermanos argentinos Paul y Peter Bulacia, que en la época contaba con unos 18 locales tipo minimarket.

Aficionado en su juventud a la práctica de las alas delta, Manfred Paulmann también ha desplegado otros intereses totalmente ajenos a los negocios. En 2012 hizo el curso de oficial de reserva de la Armada de Chile y hoy está más aficionado al trekking y a subir cerros. Una pasión que sin duda tendrá que combinar con más compromisos en Cencosud.✦

MANFRED