



# SERGIO CARDONE, TRAS LA PARTIDA DE THOMAS FÜRST: "DE ÉL APRENDÍ LA CAPACIDAD EMPRESARIAL DE TOMAR RIESGOS"



Thomas Fürst y Sergio Cardone.

**El presidente de Mallplaza recuerda a su histórico partner. Con Fürst, Tomás Müller y Pedro Donoso, Falabella llevó la industria de los malls a la clase media, partiendo por un primer complejo en La Florida, Mallplaza Vespucio. Acá Cardone revela cómo fue que se dio aquella asociación, tejida a partir de relaciones que fueron uniendo la vida de varios entonces jóvenes hombres de negocios que empezaban a desarrollar proyectos en Chile. "En La Florida, por ejemplo, Falabella tenía cualquier cantidad de cuentas CMR. Entonces, yo sacaba la cuenta, se contó esa cantidad de gente, y estábamos de sobra", relata.**

"Teníamos un cariño mutuo", dice Sergio Cardone Solari, socio de Falabella y presidente de Mallplaza, al recordar a su socio Thomas Fürst, el empresario fallecido esta semana y que es considerado como uno de los precursores y pioneros en la industria del retail inmobiliario en Chile, entre los años '70 y '80. Fue gestor de Los Cobres de Vitacura, socio de Parque Arauco con José Said y luego empujó junto con Falabella, Tomás Müller y Pedro Donoso el desarrollo de Mallplaza Vespucio, el centro comercial que sería el puntapié inicial del grupo Mallplaza.

Antes, Fürst se había dedicado al rubro inmobiliario residencial. "En Apoquindo en la esquina de Gertrudis Echenique construyó el primer edificio alto que se hizo ahí", dice Cardone, quien accede a conversar con DF MAS para recordar la trayectoria de su socio en la compañía de malls. Una historia que se fue tejiendo a partir de contactos y relaciones que fueron uniendo la vida de varios entonces jóvenes hombres de negocios que en los años '80 empezaban a desarrollar proyectos en Chile. Cardone desempolva esos episodios.

Rememora, por ejemplo, que el fallecido patriarca de Falabella Alberto Solari -hermano del también fallecido Reinaldo Solari- fue contactado por Fürst, cuando éste, estando en Parque Arauco, buscaba que Falabella ocupara el espacio que dejaba la tienda americana Sears, que había cerrado Falabella, en ese momento, estaba concentrada en el centro de Santiago y este sería su primer salto al sector oriente de la capital. "A Falabella le costó ir al Parque Arauco porque mi tío Alberto decía 'quizás nosotros no estamos preparados para ir al barrio alto'. Pero Thomas Fürst fue a hablar con mi tío Alberto y le ofreció el local de Sears. Le dieron muy buenas condiciones para que fuéramos con Falabella", rememora.

Luego, cuando Falabella estaba buscando

en La Florida desarrollar un primer proyecto de centro comercial, coincidió con otros grupos inversores que formaban Tomás Müller y Pedro Donoso, y por otro lado el mismo Fürst. Müller era conocido de Cardone, pues habían sido compañeros en ingeniería comercial de la PUC. "Lo conocía súper bien y a Pedro Donoso también", recuerda Cardone. Y, a su vez, Müller había conocido mucho a Thomas Fürst para la crisis del '82, cuando Müller, que en ese momento se desempeñaba como banquero, había quedado como el representante de entidades financieras para controlar el pago de créditos del mall ubicado en avenida Kennedy, que estaba gestionado a nivel ejecutivo por Thomas Fürst. "Se acercaron y me dijeron que hicieramos una sociedad entre los tres", recuerda Cardone.

"En Falabella habíamos tomado la decisión de explorar el negocio de malls, porque cuando se instalaba Falabella, de alguna manera validaba el mall. Entonces, justo en ese momento, cuando estábamos pensando comprar un terreno en La Florida, por casualidad llegó Thomas Fürst con Tomás Müller, con la misma idea, pero en otro terreno. Al final ellos se dieron cuenta de que el terreno que teníamos pensado nosotros comprar, que era una licitación pública, era mejor. Y ahí salió la idea de la asociación entre Tomás Müller e IM Trust, un grupo, Thomas Fürst, por otro, y Falabella por otro", detalla Cardone sobre un proyecto basado en un proceso licitatorio que llevaba el Serviu, y que fue el origen de Mallplaza Vespucio, en Vicuña Mackenna con Vespucio.

**- ¿Cómo desarrollaron esa asociación?**

- Como yo había estado metido en el negocio inmobiliario buena parte de mi trayectoria, me parecía bastante obvio que Falabella entrara a este negocio. Y por otro lado Thomas Fürst tenía mucha experiencia en este tema. Así partimos. Siempre con Thomas me llevé súper bien, porque era un hombre de negocios muy talentoso. Se le ocurrían muchas ideas, especialmente en el plano comercial, y conocía a buena parte de los arrendatarios, porque había sido socio de Parque Arauco. Después hicimos el segundo mall, entre Concepción y Talcahuano, Mallplaza Trébol, y el tercero, Mallplaza Oeste. Recordamos muchos viajes al exterior a conocer experiencias. Él conocía muchos malls. Me iba enseñando, compartiendo conmigo y también con Fernando de Peña (gerente general de la compañía) y los otros socios. Aprendimos mucho de esos viajes y nos hicimos más amigos. Tengo un lindo recuerdo de él, nos reíamos mucho. Era un muy buen hombre de negocios.

**- Siempre se dice que él fue uno de los grandes artífices de la industria de los malls en Chile como lo conocemos en la actualidad. ¿Fue así?**

- Yo creo que sí. Porque el Parque Arauco se hizo antes de que nosotros hicieramos nuestro primer mall con Falabella en La Florida. El referente era Parque Arauco, y él fue gerente general o director ejecutivo, y era

quien conversaba con los arrendatarios.

**- ¿De dónde sacó esa idea de las grandes superficies de renta? Hoy parece obvia, pero no era el modelo comercial en esos años.**

- En Estados Unidos ya había partido esta industria. Responde a una lógica que, en la medida en que las ciudades iban creciendo hacia afuera, ir al centro de la ciudad a comprar era muy lejos. Entonces, el mall repite afuera -donde está la gente viviendo- lo que hay en el centro de la ciudad. Traslada el centro a las zonas residenciales.

**- ¿Cómo con Thomas Fürst vislumbraban a esa clase media emergente para apostar por ella en esos años?**

- Para nosotros en Falabella era fácil darse cuenta. En La Florida, por ejemplo, Falabella tenía cualquier cantidad de clientes por la tarjeta CMR. En La Florida, al igual que en Maipú. La sociedad siempre funcionó bien en las relaciones humanas y financieras. Un negocio exitoso, con muchas ganas de crecer, porque Falabella tenía tiendas en muchos lugares donde podían estar presentes estos malls. Fue siempre una joyita.

## Las dos maletas

Con tantos años de viajes juntos buscando oportunidades de negocios, Sergio Cardone recuerda de forma anecdótica que Fürst acostumbraba a viajar con dos maletas. "Yo llevo de todo, me decía. Pero obviamente no la usaba. Era imposible", recuerda con humor Cardone.

**- ¿Cómo se complementaban en las decisiones de negocio?**

- Teníamos mucha afinidad del punto de vista de los negocios con él. Cuando a él se le ocurría una idea, yo normalmente se la encontraba buena, y cuando a mí se me ocurría una, a él también le parecía. Éramos muy parecidos. Normalmente estábamos de acuerdo en todas las ideas de nuevos proyectos, a dónde hacer los nuevos malls, elegir los terrenos. Porque Thomas Fürst estudió construcción civil, y partió construyendo en Chile. Después se fue a Alemania, trabajó con un grupo alemán que tenía negocio inmobiliario, y luego volvió a Chile. Es decir, él había hecho toda una carrera en el mundo inmobiliario, de vivienda. Entonces, Thomas Fürst se manejaba bien, pues le tocó muchas veces elegir un terreno u otro para construir.

**- ¿Cuál era la visión de negocios que él transmitía?**

- Como nos fue bien con Plaza Vespucio, el objetivo eran lugares que fueran parecidos, donde vivía mucha gente. Y había dos lugares que eran obvios. Uno era Maipú-Cerillos, y se me ocurrió en esa oportunidad el terreno donde está hoy el Plaza Oeste, pero que en esa época estaban pavimentando la calle Vespucio en la esquina Lonquén. Era el único lugar donde había un terreno grande, y a Thomas le gustó alto. Entremedio salió Mallplaza Trébol, que estaba justo en el trébol entre Talcahuano y Concepción, cerca del aeropuerto, donde esas dos ciudades se empezaron a juntar. Nosotros íbamos a quedar justo en el medio, por lo que era bien de cajón estar ahí, y que también fue un boom. Con esos tres malls con los que partimos, nos pusimos pantalones largos.

**- En poco tiempo han fallecido dos próceres de la industria, Thomas Fürst ahora y antes Horst Paulmann...**

- Los dos eran los reyes del mall. Paulmann era un empresario increíble. Le encantaba la construcción y a Thomas también. Los dos eran referentes en Chile. Esos son los audaces que sacan a los países adelante.

**- ¿Qué aprendizaje saca de Thomas Fürst como empresario?**

- De él aprendí la capacidad empresarial de tomar riesgos y medirlos bien. Pero no de manera exagerada. Porque si no, no haces nada. Si sacas la cuenta 18 veces, no partes.

**- ¿Cuál era el mercado prioritario de Thomas Fürst cuando vino el proceso de internacionalización?**

- A él le encantaba Perú. Falabella tenía un terreno fantástico para hacer un mall, en San Isidro. Hicimos todos los planos, pero finalmente no nos resultó. Pero en algún momento va a resultar porque el terreno sigue ahí, está construido con una tienda de Falabella y un Totiús, y ahí se puede hacer un mall. Con Thomas fuimos varias veces. Él estaba fascinado.✦