POR AZUCENA GONZÁLEZ - FOTOS: JONATHAN DURÁN

OSCAR LERÍA, FUNDADOR DE MARATUÉ:

"ESTE ES UN PROYECTO PARA LA CLASE MEDIA, LOS GRANDES POSTERGADOS. CREO EN LA INTEGRACIÓN SOCIAL"

El empresario tras el proyecto que se sitúa como la mayor iniciativa inmobiliaria que está en desarrollo en Chile, detalla su pasado -como hijo de un inmigrante que partió de obrero del calzado-, al explicar la sintonía y urgencia que tiene de comenzar ya las viviendas sociales en la iniciativa ubicada en la comuna de Puchuncaví. Cuenta que echaron pie atrás a la idea de tener un socio en el proyecto, porque tuvieron la aprensión de que quisieran hacer algún cambio para mejorar la rentabilidad. Optaron, en cambio, por ser socios de las inmobiliarias que desarrollen los diversos grupos de viviendas. "No hay vivienda de lujo", dice tajante el también esposo de Paola Luksic. Y cuenta que renunció al directorio de WildSur en diciembre, "porque espero de aquí a tres años estar 100% jubilado", dice.

Hace poco más de una semana, el empresario Óscar Leria Chateau publicó un video en Instagram y, según él mismo explica, es la primera vez. "Hace rato que quería estar. Al darme cuenta de que hay que convivir con las fake news, la mentira, la desinformación. No me parece justo. Uno tiene derecho a decir las cosas como son. Y la única manera era hacerlo a título personal", expone. En su publicación habla de Maratué, el megaproyecto inmobiliario que lidera con sus hijos en la comuna de Puchuncaví, y que supone una inversión de US$ 2 mil millones para levantar, en unos 40 años, unas 14 mil viviendas en un paño de unas 1.024 hectáreas ubicadas entre Maitencillo y Horcón, en la Región de Valparaíso, en una zona descrita como urbana según la regulación territorial.

El proyecto, la mayor iniciativa inmobiliaria que está en desarrollo en Chile, tuvo un espaldarazo el lunes 13 de abril, al ser aprobado por el Comité de Ministros, lo que viabiliza su realización, que ya suma una década de tramitación ambiental. Consciente de que hay grupos que persistirán en su rechazo a la iniciativa y que probablemente recurrirán a instancias judiciales, Leria detalla que planea hacer cinco cápsulas en Instagram, las que van a ir explicando qué pasa con los acantilados, los bellotos, etc.

"Uno tiene que salir a dar la cara. Yo no quiero mandar a nadie a decir lo que vamos a hacer. Lo hemos manejado en forma muy personalizada. Mi hija Claudia y yo hemos estado personalmente con los Comités de Viviendas, que para mí son muy relevantes. Nuestro proyecto ha sido aprobado por tres administraciones, Piñera, Boric y ahora Kast, en el Comité de Ministros. Entonces, cuando uno escucha a los opositores diciendo que está todo mal, uno llega al convencimiento de que esto es un tema político, no técnico. Y es lamentable. Porque cuando escucho a Salvemos Quirilluca, pensamos exactamente igual, queremos defender lo mismo, los acantilados, y lo estamos haciendo. Están preocupados por los piqueros y nosotros también estamos muy preocupados por los piqueros. Hicimos un tremendo trabajo y nos alejamos 1.500 metros de la costa. Los humedales: dijimos que los íbamos a proteger, mucho antes de que se declararan por ley. Tenemos un 50% de área verde", dice Óscar Leria en esta entrevista que concede junto a una de sus hijas, Claudia Leria Scarneo (CL), la directora ejecutiva de Maratué. Aquí explican que el proyecto de todos modos va a partir, porque cualquier acción judicial no quita la RCA.

"Este es un proyecto de primera vivienda para la clase media, los grandes postergados de este país. Y tiene viviendas subsidiables, porque creo firmemente en la integración social. Y la segunda vivienda, también es clase media. Hacia Horcón, uno se encuentra loteos brujos, venta de derechos, parcelas sin agua y sin alcantarillado. Un desastre. Y la gente que tiene plata. Guanay, Maitencillo, Cachagua, Zapallar, esos son tres cristianos en este país que lo pueden hacer. ¿Qué hace una persona de clase media si quiere ir a veranear al litoral central? ¿A dónde va? La Región de Valparaíso no tiene hacia dónde crecer. Hay un déficit de 85.000 viviendas. Tenemos a Norman Foster, que son arquitectos para segmentos altos, ahora en un proyecto para la clase media y para la gente que tiene incluso menos recursos, como nuestros comités de vivienda. Yo tengo sobre 70 años, cumplo 74, no tengo nada que perder. La gente tiene derecho a saber la verdad. Mi padre fue obrero, no tenía ni uno (ver recuadro). Lo más lindo que tiene Maratué es que le vamos a dar a la gente que no tiene recursos un nivel de vida como corresponde, con un santuario de la naturaleza, con playa pública donde no estén segregados. Esto es para todos".

"No queríamos que nadie viniera a decirnos 'hay que estrujar más el limón'"

- ¿Es el legado que quiere dejar?

- No. Sería muy presuntuoso. El legado que sí he trabajado y querido dejar es que mis hijos entiendan y se preocupen de los que menos tienen. Nunca mirar en menos a nadie y ser un aporte haciendo empresa para este país. Hace 10 años atrás cuando hablábamos de integración social muchos de mis pares no

"YO SÉ LO QUE ES NO TENER"

A lo largo de varios pasajes de esta entrevista, Óscar Lería alude a su propia historia de vida. "Yo partí mi vida en la Gran Avenida, Paradero 31. Estudié en el colegio Miguel León Prado al principio, y una vez que mi padre tuvo más medios, nos cambiamos al Saint George's. Porque él viajó en el año '60 a Europa y se dio cuenta de que sin inglés uno estaba complicado. Nos cambió a todos a un colegio en que pudiéramos hablar inglés. Yo sé lo que es no tener", dice.

- ¿Cómo fue esa historia?

- Mi papá, Óscar Francisco Lería Lería, fue obrero en una fábrica de calzado. No le gustó mucho lo que hacía, porque era muy repetitivo, y se empleó en una paquetería, en el mostrador. En San Diego con Franklin. Trabajó, tuvo sus ahorros, y llegó un día en que el dueño quería jubilarse y le dio la opción de comprar el negocio. Y lo compró. Al lado de él estaba la familia Quemada, que recién falleció Raúl Quemada. Su padre se casó con la hermana de mi padre. Ellos hacían harina tostada. Y decidieron juntarse. Y después llegó el señor Vicente Laya, que aún vive, tiene 102 años, el único que queda de esa fecha, que se casa con una hermana de mi padre. Por eso que nace LQL (Lería Quemada Laya). Ellos partieron con una industria muy pequeñita haciendo almendras confitadas. Y empezaron a surgir, como les pasó a muchos inmigrantes. Empezaron a hacer caramelos, candy. En esa época nosotros vivíamos en el Paradero 31 de Gran Avenida. Y veraneábamos en Quintero. Después nos mudamos a El Llano, frente al Hospital Barros Luco, y estuvimos en el Colegio Miguel León Prado. Después de su viaje a Europa, nos cambió a los cinco, a mis cuatro hermanos y a mi hermana, al colegio Saint George's, en Pedro de Valdivia. Llegué a primera humanidades. Después, mi padre se dedicó a la construcción, emigró a España, donde sus parientes. Tuvo negocio inmobiliario. Hemos tenido una experiencia familiar empresarial muy exitosa, pero que parte de cero.

- ¿Y usted?

- Yo me recibí de contador en el año 74, en España. Volví a Chile de vacaciones y me dieron la oportunidad de hacerme cargo de la empresa de chicles Dos en Uno, junto a Raúl Quemada y Roberto Laya, mis primos. Los tres partimos bastante jóvenes y nos fue muy bien. Se llamó así porque el chicle se partía en dos. En esa trayectoria tuvo especial importancia Raúl Quemada, que falleció la semana pasada. Él era un genio, fue el líder de los tres primos en el éxito de Dos en Uno. Después, fundamos Aconcagua, con Nelson Magallón y Aníbal Montero. Hicimos viviendas económicas en Puente Alto.

- De las golosinas a la construcción. ¿Qué pasó ahí?

- Lo que pasa es que cuando estábamos en Dos en Uno, en el año 60, mi padre empezó a hacer negocios inmobiliarios. Todo lo que es Manquehue con Bilbao lo hicieron ellos. Después, cuando mi padre se va a vivir a España, también hizo negocios inmobiliarios. Yo le diría que la suerte y lo que me ha hecho que me fuera bien en mi vida es siempre tener socios más capaces y más inteligentes que yo. En Dos en Uno, con Raúl Quemada. En Aconcagua, con Aníbal Montero y Nelson Magallón. Genios y figuras. Eso ayuda mucho en la vida, tener buenos socios.

- ¿Cómo ha sido la incorporación de los hijos a los negocios, la sucesión?

- Los que participan en forma más activa son tres. Claudia, que es la mayor, que está en Maratué. Camila, en el área de la Fundación Parque La Tapera, que están en Aysén. Mi hijo Óscar, que es el más chico y es ingeniero civil mecánico de la UC, que está a cargo de todo lo que es el investment office en WildSur. Catalina, actriz, se ha dedicado a la crianza. E Ignacia es abogada. Nosotros tenemos reuniones familiares dos veces al año. Y yo renuncié al directorio de WildSur en diciembre, dando un paso un poquito más atrás. Porque espero de aquí a tres años estar 100% jubilado.

Así, en este family office que preside Paola Luksic, entró José Pérez, yerno de Óscar Lería -casado con Ignacia Lería-, y está integrado además por Claudia Lería, Félix de Vicente, Patricio Rojas, Rodrigo Cuchacovich, y Oscar Lería (hijo).

Lería explica que en España continúan desarrollando proyectos en la Costa del Sol, en Marbella, básicamente dedicados a segunda vivienda, con seis proyectos en la actualidad. Y detalla que ya tienen todo concentrado en WildSur. De Osler, el único desarrollo es Maratué, donde no participa Paola Luksic. "Paola pertenece al Grupo Luksic y nosotros quisimos que Maratué fuera Lería con hijos. Nos parecía que nos iba a desviar el foco. De hecho, hasta el día de hoy todavía dicen 'el cuñado de Andrónico Luksic'. Vamos a cumplir 40 años casados. Ya aprendí que no tiene ninguna importancia y que lo hacen para vender. Entonces, cuando alguien quiere publicar algo dice 'el cuñado de Andrónico Luksic', buscando likes", señala Lería.

- ¿Por un afán de asociar a Luksic con el proyecto?

- Claro, porque el apellido vende.

- ¿Cómo se conoció con Paola Luksic?

- Yo la conocí por una casualidad. Tengo un amigo, que no puedo decirle el nombre, y fuimos a la casa de la familia Luksic en La Parva. Él iba a tener una reunión con Andrónico, y yo lo acompañé. Y mientras él estaba en la reunión, la conocí. Ella estaba empezando a estudiar geología en Inglaterra, y antes de 12 meses había dejado geología, se había casado conmigo y nos vinimos a vivir a Chile los dos. Amor a primera vista. Ahora en junio cumplimos 39 años casados. Paola fue muy valiente porque se casó con un hombre separado con dos hijas que vivían conmigo. Todos mis hijos han estado juntos siempre.

- ¿Por qué se entusiasmaron con la compañía La Cartuja, en España?

- Esa es una historia de Paola, más que mía. Siempre les gustó la loza a Gabriela y a Paola. Y por una casualidad estaban en Jerez de la Frontera y se dieron cuenta de que esta empresa estaba quebrada. Se juntó el hambre y las ganas de comer. La Cartuja para Sevilla es muy relevante. Ha sido un desafío que esto sea negocio y cooperar en preservar una tradición. Había 30 personas que estaban prácticamente desempleadas. Pero ese es un proyecto de Paola Luksic -con mi hijo Óscar-, y su hermana Gabriela. Es el proyecto de las dos hermanas. Creo que en 10 días más empieza a producir de nuevo, y que siga siendo una empresa de prestigio. Como familia uno tiene que ser aporte no sólo en las lucas.

- ¿Por qué se sumaron al proyecto A&G Banca Privada?

- Nosotros desde hace más de 10 años conocemos a la familia Rodríguez Fraile, una familia excepcional, de gran tradición, y como nosotros hacemos negocios en España, entramos en forma muy tímida a la propiedad de A&G, que es una banca de inversión, que fue un negocio mirado como investment office. Pero se produjo la oportunidad ahora de aumentar el porcentaje, al 7,5%. En el 40% que vende A&G entraron otros socios como la familia Motta, de Panamá, y Rafael Nadal. Pero Nadal es uno más y nosotros somos uno más. Estamos bien cómodos, es una inversión de largo plazo. Nos encanta España.

entendían lo que estábamos haciendo. No tenemos ni un socio. Lo hicimos solitos, porque no queríamos que nadie viniera a decirnos "hay que estrujar más el limón".

Lería cuenta que ya han invertido sobre US$ 50 millones, financiados hasta ahora con un mix entre recursos propios y bancos. Financiaron, por ejemplo, la llegada del agua, a un costo de $ 7 mil millones, que "los pagó la familia", dice Lería, para las primeras 4 mil viviendas. Acaban de reunirse en la oficina de Norman Foster en Miami para dar el vamos a la segunda fase de su proyecto, que corresponde a la definición de las vías estructurales, definir las vialidades, explica Claudia Lería, para poder subdividir la urbanización, y así empezar a hacer los presupuestos, dónde van los distintos barrios, y buscar los socios. En esta fase están trabajando con tres oficinas especializadas: con Alejandro Pizarro Asociados (APA), de Concepción; con Francisco y Pablo Allard, en la arquitectura territorial y paisajismo; y con Pablo Larraín y Klaus Benkel, los arquitectos que hacen "la bajada" al equipo de Norman Foster. "Esperamos en 90 días tener una carta Gantt con el timing, para poder empezar los permisos sectoriales (...) Nosotros queremos partir ayer", agregan los Lería.

El proyecto considera nichos de viviendas y en el cronograma esperan que al primer trimestre de 2028 esté la primera piedra, partiendo por las viviendas sociales, "porque ellos no tienen casa", enfatiza Óscar Lería, explicando que conoce y ha participado con los comités de vivienda. "El barrio lo conozco. Veraneaba en Quintero cuando no teníamos ni uno, en una casa sin cálifont. Conozco las playas Los enamorados, Papagayo, El Durazno, Loncura. Conocemos sus necesidades y claramente llevan mucho tiempo esperando", agrega.

- ¿Cuál es el modelo de negocios por el que se decantaron?

- Siempre se ha hablado que nosotros íbamos a buscar un socio. Llegamos a la conclusión de que la urgencia que tiene este país en déficit habitacional merece que nosotros también le demos una urgencia. Y entonces, para apurar el proceso, lo que vamos a hacer es asociarnos con distintas empresas en los distintos nichos. Vamos a participar con estas distintas inmobiliarias. Si esto se chacrea, no veo cómo voy a tener éxito en 45 años. Por eso que nosotros nos vamos a quedar adentro del negocio al participar en los distintos nichos. En un 30%, 40% o 50%. Vamos a estar en el directorio y vamos a tener derecho a voto.

- CL: Esto lo decidimos hace un mes.

- ¿Nunca llegó el socio internacional?

- CL: Llegaron varios.

- Pero siempre tuvimos la aprensión de que todos quieren hacer algún cambio como para mejorar la rentabilidad. Y nosotros estamos focalizados. Es clase media. Máximo, en la costa en segunda vivienda, 8 mil UF. Pero el grueso del proyecto es de 4 mil UF. No hay vivienda de lujo. A las inmobiliarias lo que les falta es suelo. Y nosotros tenemos el suelo. La novedad es que nosotros no queremos vender el terreno, queremos estar en el negocio. Y una cosa que me pasó con los posibles socios, es que me decían "no puedes hacer vivienda subsidiable, porque en la playa se va a mezclar la gente". Bueno, precisamente es así. Es una de las gracias.

- ¿En los proyectos de vivienda subsidiable también se van a hacer socios?

- Más que ningún otro. En la constructora Aconcagua hice más de 10 000 casas con proyectos en Lo Prado, La Florida. Fuimos los primeros que pusimos áreas verdes.

"No vamos a esperar"

- Hay una alta probabilidad o posibilidad de que el proyecto se judicialice. ¿Están dispuestos a perseverar en la iniciativa si eso sucede?

- Sí, por supuesto. Tenemos contemplado que sí va a suceder. Pero ya vivimos la experiencia. RCA 1 con Piñera, RCA 2 en el gobierno Boric, ahora Comité de Ministros. ¿Cómo van a estar todos equivocados? Tenemos un Servicio de Evaluación Ambiental que es espectacular. Hacen bien la pega. Se podrán discutir los plazos, pero esto está requetecontra evaluado. Nosotros vamos a partir ahora. No vamos a esperar.

- ¿Qué responde a todas las reclamaciones de entidades como Salvemos Quirilluca o Defensa Ambiental?

- Los 1 500 metros es mucho más de lo que se necesita. Que se acerquen a Chinchimén, que es la organización que ha estado preocupada de los piqueros. Ellos sí entienden y están felices. Después, el tamaño del parque. Es el mismo tamaño del Parque del Retiro, de Madrid. El Parque O'Higgins es la mitad que el nuestro, 125 hectáreas es enorme.

- CL: Antes de que llegáramos nosotros, era un terreno agrícola, se plantaban lechugas, había vacas. Dígame cómo van a crecer lechugas y haber vacas si está lleno de arsénico. A nosotros nos hicieron evaluarnos con la misma norma de Las Salinas porque quisieron hacer ley pareja no es dura, que está perfecto, y pasamos.

- ¿Qué cree usted que quieren?

- Me encantaría saber lo que quieren, si se sentaran a tomar un café con nosotros. Pero no han querido. Nunca se han querido juntar con nosotros. Se lo hemos ofrecido en distintas ocasiones. No se quieren sentar en la mesa.

- CL: Ellos quieren que sea filantropía, que nosotros lo regalemos. Y lo que no entienden es que, si nosotros nos vamos, igual va a llegar otro empresario o alguna otra empresa que igual va a desarrollar, porque el terreno es urbano.

- ¿Pensaron que se iba a demorar tanto?

- Nunca. Originalmente pensé tres años. Ese era mi estimado.

- ¿El proyecto de reconstrucción que el Gobierno presentó tiene capacidad para impulsar el proyecto?

- No lo he visto en detalle, pero lo que más me gusta de lo que está haciendo el Gobierno -impuestos más, impuestos menos- es que veo que hay una orientación en dar más certeza jurídica. Y para el inversionista lo más importante es la certeza jurídica y reducir los plazos. En España ha funcionado muy bien. Uno hace una declaración jurada y puede avanzar. Ahora, si después no cumples, son las penas del infierno. Yo creo que eso sería un gran avance. Lo mismo que las cosas se aprueben por silencio administrativo. Destrabar no significa hacer las cosas mal.

- ¿Para usted como empresario son más incidentes las bajas de impuestos o la agilización de los permisos?

- La baja de impuestos no nos influye en nada porque nosotros ya tomamos la decisión de hacerlo antes. Es relevante en cuanto a Chile como país competitivo. A mí me toca estar en una organización que se llama Consejo Empresarial por Iberoamérica. Conozco a muchos empresarios en todo Latam y ellos miran dos cosas: los impuestos -que nosotros estamos más altos que la OCDE, eso es una carga- y la certeza jurídica, cuando ven que todo se puede judicializar. Son 19 vecinos que lograron que 500 personas en comités de vivienda hayan perdido tres años. Lo importante es que se aceleren los procesos, y tener certeza jurídica. Lo que no puede ser es que se siga con lo que nos pasó a nosotros. No tiene sentido. +