

Grupo Patio ingresa al negocio hotelero a través de alianza con la cadena Selina

El Mercurio

La firma local será el socio inmobiliario de la compañía en el país, con el objetivo de financiar los costos asociados al desarrollo de las nuevas ubicaciones.

Hace un mes, la cadena de hoteles Selina —creada en 2015 en Panamá por los israelíes Rafael Museri y Daniel Rudasevski— dio a conocer su arribo a Chile con un proyecto que contemplaba instalar 16 recintos de aquí a 2023. Ahora, esta propuesta se concretará bajo la forma de una alianza entre esta firma y el grupo nacional Patio.

Con una inversión de US\$ 36 millones, la compañía tiene planeado partir este año con una operación en Pucón, para luego continuar con otras aperturas en Santiago, Puerto Natales y San Pedro de Atacama. Estas cuatro zonas son las que identificaron como estratégicas para su desarrollo en el mercado local. Con este acuerdo, Grupo Patio se convierte en el socio inmobiliario de Selina, con el objetivo de financiar los costos asociados al desarrollo de las nuevas ubicaciones en el país.

'Estamos creando una nueva línea de negocio con nuestro ingreso a la industria hotelera y lo hacemos junto a un excelente socio', dijo Sebastián Ulloa, gerente de Grupo Patio responsable de Selina. El ejecutivo añadió que la alianza permitirá a ambas empresas alcanzar sinergias para el crecimiento conjunto y la expansión de sus modelos de negocio en Chile.

'Estamos seguros de que con las características de Selina, sumado a nuestra estructura y experiencia en el ámbito inmobiliario, haremos una buena combinación', manifestó el ejecutivo. Por su parte, Emilio Uribe, director de business development de la firma panameña, comentó que desde hace un tiempo venían estudiando el mercado chileno. 'Elegimos al Grupo Patio, porque buscábamos a un socio que tuviera conocimiento del panorama inmobiliario local y que tuviera nuestra misma mirada estratégica para introducir un nuevo concepto de hospitalidad', señaló.

Hotel millennial

Uribe adelantó que también tienen previsto instalar hoteles en ciudades como Valparaíso y La Serena. 'Hay algunos nombres que estamos mirando, pero también dependemos de encontrar activos existentes que se adecúen a nuestras características', explicó el ejecutivo de la cadena hotelera. El modelo de negocios de Selina se basa en arrendar, remodelar y operar hoteles existentes; sin embargo, no descartan a futuro desarrollar sus propios proyectos inmobiliarios a través de Patio.

Su propuesta está enfocada en la generación millennial y combina la idea de hostel con el concepto de hotel boutique, ofreciendo diversos servicios, además de alojamiento, como espacios comunes para trabajar y lugares para eventos recreativos. Respecto del rango de precios de sus habitaciones, estos van desde los US\$ 15 por noche y pueden alcanzar los US\$ 200. Actualmente, Selina cuenta con más de 50 ubicaciones distribuidas en América Latina y Europa.

Pie de Página

CAROLINA UNDURRAGA B.-

01/07/2019

Pais: Chile

Fecha: 01/07/2019

Sección: ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Tipo: escrita

Página(s): B14

Centimetrage: 19x27

Pie de Imagen

Sebastián Ulloa, gerente de Grupo Patio, está a cargo de la alianza con Selina.

Selina tiene más de 50 ubicaciones en América Latina y Europa. Este es el hotel que la cadena panameña opera en la ciudad de Medellín, Colombia.

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

SANTIAGO DE CHILE, LUNES 1 DE JULIO DE 2019

SOCIEDAD PLANA OPERAR 16 RECINTOS EN UN PLAN A 2023:

Grupo Patio ingresa al negocio hotelero a través de alianza con la cadena Selina

La firma local será el socio inmobiliario de la compañía en el país, con el objetivo de financiar los costos asociados al desarrollo de las nuevas ubicaciones.

CAROLINA UDRIBRAGA B.

Hace un mes, la cadena de hoteles Selina —creada en 2015 en Panamá por los israelíes Rafael Mureri y Daniel Radzavetski— dio a conocer su arribo a Chile con un proyecto que contemplaba instalar 16 recintos de aquí a 2023. Ahora, esta propuesta se concretará bajo la forma de una alianza entre esta firma y el grupo nacional Patio.

US\$ 36 millones
invertirá Selina para la apertura de 16 hoteles en Chile.

Con una inversión de US\$ 36 millones, la compañía tiene planeado partir este año con una operación en Pucón, para luego continuar con otras operaciones en Santiago, Puerto Natales y San Pedro de Atacama. Estas cuatro zonas son las que identificaron como estratégicas para su desarrollo en el mercado local.

Con este acuerdo, Grupo Patio se convierte en el socio inmobiliario de Selina, con el objetivo de financiar los costos asociados al desarrollo de las nuevas ubicaciones en el país.

«Estamos creando una nueva línea de negocio con nuestro ingreso a la industria hotelera y lo hacemos junto a un excelente socio», dijo Sebastián Ulla, gerente de Grupo Patio responsable de Selina. El ejecutivo añadió que, con las características de Selina, sumado a nuestra estructura y experiencia en el ámbito inmobiliario, tenemos una buena combinación», manifestó el ejecutivo.



Selina tiene más de 50 ubicaciones en América Latina y Europa. Este es el hotel que la cadena panameña opera en la ciudad de Medellín, Colombia.



Sebastián Ulla, gerente de Grupo Patio, está a cargo de la alianza con Selina.

Por su parte, Emilio Uribe, director de business development de la firma panameña, comentó que desde hace un tiempo venían estudiando el mercado chi-

leño. «Elegimos al Grupo Patio, porque buscábamos a un socio que tuviera conocimiento del panorama inmobiliario local y que tuviera nuestra misma mirada estratégica para introducir un nuevo concepto de hospitalidad», señaló.

Los activos existentes que se adecúan a nuestras características», explicó el ejecutivo de la cadena hotelera.

El modelo de negocios de Selina se basa en arrendar, remodelar y operar hoteles existentes, sin embargo, no descartan a futuro

desarrollar sus propios proyectos inmobiliarios a través de Patio. Su propuesta está enfocada en la generación millennial y combina la idea de hostel con el concepto de hotel boutique, ofreciendo diversos servicios, además de alojamiento, como espacios comunes para trabajar y lugares para eventos recreativos. Respecto del rango de precios de sus habitaciones, estos van desde los US\$ 15 por noche y pueden alcanzar los US\$ 200.

Actualmente, Selina cuenta con más de 50 ubicaciones distribuidas en América Latina y Europa.



Rodrigo Vera y Rafael Rodríguez son los creadores de la compañía.

FIRMA REINCORPORA EJECUTIVOS AL MUNDO LABORAL

LabLab: la nueva empresa que busca revolucionar el concepto de outplacement

Como parte de su propuesta, ofrece a los clientes la opción de asesorar a emprendimientos y fundaciones como una forma de mantenerse vigentes.

CAROLINA UDRIBRAGA B.

Renovar la oferta de las empresas que ofrecen el servicio de despidimiento o reubicación laboral de ejecutivos despedidos o en transición es el objetivo de LabLab, firma creada por Rafael Rodríguez, fundador de la empresa de head hunter Seminarium y Laboratorio, y Rodrigo Vera, ejecutivo de VTR y Enx, que asumió la gerencia general de la empresa.

«Nos dimos cuenta que en Chile había un concepto imperfecto de outplacement, que no estaba enfocado realmente en buscarle un nuevo trabajo a la persona que lo necesitaba», dice Rodríguez, quien ejerce como presidente ejecutivo de la compañía.

Además que una de las falencias que venían en este mercado es el tiempo promedio de reubicación laboral, el que suele duplicar el que las firmas declaran. «La industria siempre ha hablado de cuatro meses promedio, pero nos dimos cuenta que esto no era realista», añade Rodríguez, quien para mejorar la ansiedad de los postulantes y darles a entender que es un proceso que puede tomar tiempo.

La firma —que inició operaciones hace dos meses— ofrece herramientas tradicionales, como asesorías para enfrentar entrevistas y test psicológicos de autoconocimiento, y la posibilidad de hacer un video currículum. Al mismo tiempo hacen un rastreo de las ofertas de empleo disponibles, tanto en portales de internet como en empresas, y coleccionan redes de contactos.

«Pero quizás lo más novedoso de la propuesta es que permite que durante el periodo de transición laboral el ejecutivo entregue asesoría —durante un lapso acordado— a emprendimientos o fundación».

De esta forma, explica Rodríguez Vera, el profesional se mantiene activo aplicando sus conocimientos. «Nos dimos cuenta que aquellas personas que se mantienen ocupadas durante este periodo tendían a encontrar mejor animación y también a encontrar trabajo más rápido», asegura.

Para esto, desarrollaron un marketplace en el que las firmas que requieren de ayuda pueden buscar profesionales según sus necesidades.

El equipo de LabLab está compuesto por ejecutivos con experiencia en recursos humanos y profesionales jóvenes ligados al mundo de la tecnología. «Una mezcla de experiencia y juventud que nos da el equilibrio perfecto para dar una guía a quienes lo necesitan», comenta Rodríguez.

El núcleo principal de la empresa lo componen Patricio Millar, experto en recursos humanos de Transbank; Juan José Andreu, fundador de una empresa de software; y Tal Rosen, experto de plataformas digitales de Mallplaza.

Actualmente, ofrecen sus servicios solo para altos ejecutivos; sin embargo, la meta a largo plazo es poder extenderlo a otros cargos. «Las herramientas digitales han hecho bajar los costos de servicio y a través de estas pretendemos seguir profundizando nuestra misión que es ayudar a encontrar trabajo a personas que lo necesitan», sostiene Vera.

«Creemos que vamos a ser un factor de cambio positivo para las personas que están pasando por ese drama de que te despiden», puntualiza Rodríguez.

ES LA TERCERA INICIATIVA DE MAYOR MONTO EN LA HISTORIA DE ESTE ORGANISMO:

SMA aprueba plan de cumplimiento de Collahuasi por unos US\$ 34 millones

La superintendencia informó que este tipo de instrumento de reparación suma US\$ 389 millones, con la minería como el principal ejecutante.

TOMÁS VERGARA P.

Tras un largo proceso, la Superintendencia del Medio Ambiente (SMA) aprobó el plan de cumplimiento presentado por la minera Doña Inés de Collahuasi para subsanar una serie de incumplimientos detectados por el órgano fiscalizador a fines de 2017.

Las inversiones comprometidas por la compañía ligada a Anglo American y Glencore bordean los US\$ 34 millones. Los 14 cargos formulados en esta ocasión por la SMA apuntan a que la cupretera que opera en la Región de Tarapacá no cumplió lo establecido en su Resolución de Calificación Ambiental debido al traslado de puntos de captación de agua subterránea, o la falta de información sobre el seguimiento de aguas y bodegalas, entre otras faltas.

«Las medidas y obras presentadas en el plan de cumplimiento aprobado, recogen las observaciones de la autoridad y han sido diseñadas con los mejores equipos técnicos disponibles, para resguardar una correcta aplicación de los permisos ambientales, reforzar nuestra preocupación por el cuidado del medio ambiente y el compromiso de lograr una operación sustentable», dice la compañía.

La aprobación vino luego de reportar efectuados por la propia SMA un primer plan que la minera presentó en 2016, donde las obras propuestas ascendían a más de US\$ 18 millones, es decir, poco menos de la mitad del programa actual.

De no haber presentado este plan de cumplimiento, la compañía se exponía a multas por más de US\$ 64 millones, considerando la gravedad de los cargos formulados.

El monto comprometido por Collahuasi convierte a este programa de cumplimiento en el tercero más alto presentado en la historia del organismo fiscalizador. El más alto hasta ahora corresponde al proyec-

PROGRAMAS
Desde 2013, cuando comenzó a operar, la SMA ha aprobado 404 planes de cumplimiento.

to hidroeléctrico Alto Maipo, que involucra US\$ 95,1 millones y la refinería Aconcagua de Enap, por US\$ 36,1 millones.

Lidera minería

Desde 2013, con el sistema actual de fiscalización ambiental, la autoridad ha aprobado 404 programas de cumplimiento, los que totalizan US\$ 389 millones, y por sectores lideran la minería y energía.

«Estos programas son una gran herramienta que permiten enfrentar con acciones y metas concretas el problema ambiental de fondo levantado por la SMA. Es importante que los fiscalizados comiencen a pensar en el uso de esta herramienta desde que son fiscalizados y que no sea una preocupación que solo se releva frente a la notificación de la formalización de cargos», advierte Emanuel Ibarra, superintendente del Medio Ambiente (SMA).

En ese sentido, en la entidad fiscalizadora señalan que realizan un estricto seguimiento de los programas, y el hecho de que no sean ejecutados, puede derivar, incluso, en el reinicio de los procesos sancionatorios, arriesgando duplicar la multa original.

Entre las faltas más frecuentes, explicar, está el incumplimiento respecto de los plazos comprometidos. «Es primordial incentivar esta herramienta, porque enfrenta el problema ambiental de fondo. Es dinero invertido en el medio ambiente y no una multa a beneficio fiscal. Por eso, la SMA está haciendo esfuerzos para que, dentro del marco normativo vigente, este instrumento se use lo más posible», agrega Ibarra.

Diez mayores montos

Unidad	Estado	Montos
Alto Maipo	En ejecución	95,0
Refinería Aconcagua-Cincoán	En ejecución	36,1
Minera Collahuasi	En ejecución	34,1
Planta Pellets Los Colorados	En ejecución	32,3
Minera Los Pelambres	En ejecución	19,5
Minera Sierra Gorda	En ejecución	18,6
Central La Laja	Terminado	11,6
Central Neuquén	Terminado	11,0
Complejo Colco Nueva Alda	Terminado	9,4
Ces Bahía Tranquila	En ejecución	5,7



Fuente: Superintendencia del Medio Ambiente

