

Eliseo Salazar: "El Salón del Automóvil ha mejorado, como todo en nuestro país"

El piloto señala que nuestra meta debería apuntar a ser líderes en la región, porque el tamaño de nuestro mercado no se puede comparar con los de EE.UU., China o Europa.

Eliseo Salazar, el mejor piloto de la historia chilena, cumplió ayer 38 años de carrera y celebró el aniversario número 24 desde su mayor hito, el haber ganado el campeonato mundial de prototipo en Japón en 1988. Ahora está radicado en EE.UU. y pasa un par de semanas al mes en Chile, haciendo eventos en diferentes regiones con su equipo de rally y suscripciones. Parte de ello fue su aparición en el Salón del Automóvil que se inauguró esta semana, donde visitó el stand de Lotus, "una de las

marcas de autos de carrera más emblemáticas", según afirma.

—¿Qué piensa del Salón del Automóvil de nuestro país?
 "Creo que ha mejorado, comoafortunadamente todo en nuestro país, salvo el automovilismo deportivo, pero esa historia es más larga. De todas maneras, no se puede comparar este Salón del Automóvil con los de otros grandes países, porque hay mucho de tradición y además el tamaño de los mercados es distinto".

—¿Qué significa para Chile que se hagan dos lanzamientos mundiales en este salón 2012?

"Estos lanzamientos son un avance, pero es tan poco, que es como hacer un saltito a la bandera, nada más. Las presentaciones mundiales siempre serán en Tokio, Los Angeles, París, donde están los mercados importantes. Nuestro problema no es sólo en automóviles, sino que en todo, es la masa crítica. Tenemos los millones de personas versus 320 millones en EE.UU., y más de mil en China, man-

ca vamos a estar a ese nivel".

—¿Cuál es su auto favorito?

"Eso depende de para qué lo quiera. Si hablamos de autos de carrera, diría el Lotus, si es una camioneta, me gustan las Ford. Pero tengo un SUV Volvo que es seguro. Depende de lo que quieras usar y, en general, los pilotos están más cercanos a autos funcionales. La gente se debe preguntar ¿qué auto tendrá Salazar?, ¿un Ferrari, un Porsche, pero no, porque sería seguir trabajando, la verdad es que quiero tener algo más cómodo".



Ex dueños de Tanner crean firma de asesoría para inversión patrimonial



La solicitud de inscripción se realizó hace más de un año.

El juicio de Christian Louboutin en Chile

A fines de agosto, la firma de abogados Sargent & Krahn presentó una demanda contra Jun Hyun Joung, quien solicitó en Chile el registro de la marca "Christian Louboutin" para distintos productos en las áreas relacionadas con ropa, carteras, mochilas, relojes y bisutería. Los abogados argumentan que dicha marca, reconocida por sus suelas rojas, goza de fama y notoriedad en el extranjero y no puede ser aceptada para registro en Chile.



Los hermanos Emiliano (a la izquierda) y Jerónimo Villaseca y su socia Daniela Infante.

Hace tres meses que los Villaseca cortaron sus lazos con Tanner, empresa que por más de 90 años estuvo ligada a la familia.

Guillermo Villaseca, junto a sus hijos Emiliano y Jerónimo, además de Daniela Infante, la ex gerente de Asset Management de Tanner, se asociaron para crear Vicapital, una empresa que presta asesoría a personas naturales y fundaciones para administrar sus patrimonios.

La compañía lleva casi un mes operando en el mercado y ya cuenta con ca-

forma independiente, por lo que actúan libremente con las distintas corredoras o gestores de productos", señala Emiliano Villaseca.

Por lo pronto, están trabajando con seis partners tanto en el mercado local como en el mercado internacional, aunque su arquitectura abierta les permite trabajar con otros actores del mercado financiero.

La idea de Vicapital, comentan los hermanos Villaseca y Daniela Infante, es entregar un servicio premium a un mercado de personas y fundaciones que poseen un alto patrimonio que, a juicio de sus socios, está subatendido por la banca privada.

GUILTERMO VILLASECA, JUNTO A SUS HIJOS EMILIANO Y JERÓNIMO, ADEMÁS DE DANIELA INFANTE, DECIDIERON FORMAR LA EMPRESA VICAPITAL, QUE HACE CASI UN MES ENTRÓ EN OPERACIONES.

—¿Queremos ser un facilitador de información, para que el inversionista entienda que productos está comprando, que precios está pagando, que riesgos está asumiendo", precisa Emiliano Villaseca.

La estructura de precios permite que el servicio no sea más caro que trabajar directamente con la banca privada, ya que los costos por administración se traspasan a Vicapital, mientras que la institución financiera que ofrece los productos mantiene las comisiones por transacción. "Al final, el cliente termina pagando lo mismo pero a distintas empresas", dice Emiliano Villaseca.

"Estamos mejor que en el escenario optimista que proyectamos, lo que nos pone muy contentos", destaca Daniela Infante, que a su vez es la única socia ajena a la familia Villaseca. Vicapital actúa como un intermediador entre el inversionista y las distintas instituciones de inversión, con el objetivo de que sus clientes logren aprovechar lo mejor de cada alternativa, sin cejarse con sólo un actor.

"Ofrecemos una asesoría integral de

ciónista entienda que productos está comprando, que precios está pagando, que riesgos está asumiendo", precisa Emiliano Villaseca.

La estructura de precios permite que el servicio no sea más caro que trabajar directamente con la banca privada, ya que los costos por administración se traspasan a Vicapital, mientras que la institución financiera que ofrece los productos mantiene las comisiones por transacción. "Al final, el cliente termina pagando lo mismo pero a distintas empresas", dice Emiliano Villaseca.

FLIPS & FLOPS



Semana de la Pyme finaliza

Al más puro estilo de la Small Business Week estadounidense finalizó hoy la Primera Semana de la Pyme. En el barrio Victoria, la ministra del Sernam, Claudia Schmidt y el vicepresidente ejecutivo de Corfo, Hernán Cheyre, harán un llamado a comprar a las más de 4.500 firmas inscritas en comprapyme.cl las que se suman a las otras miles de pymes que participaron en actividades durante toda la semana en el país.



A la cita fueron invitados Felipe Zabala y Gonzalo Peña, del Almirante Chile; Felipe Maristany de MAC Online; Andrés Salveschini, de Falabella Retail; Jaime Mallik, de Cruz del Sur; y Eduardo Escaffi, de Eneris.

London Business School celebra con sus ex alumnos

Casi 60 personas se reunieron el jueves en el Club de Polo de Vitacura para festejar el encuentro anual de los ex alumnos del London Business School, que este año tuvo la particularidad de celebrarse simultáneamente en 90 ciudades del mundo.

El gerente de Finanzas de Eneris, Eduardo Escaffi, fue el encargado de abrir la celebración con una presentación sobre cómo enfrentar los desafíos energéticos del país desde el punto de vista de la empresa privada.

A la celebración de este año asistieron connotadas figuras del mundo de los negocios; entre ellos, el gerente

de Finanzas de Falabella Retail, Andrés Salveschini; el gerente de Inversiones de Cruz del Sur, Jaime Mallik; el gerente general de MAC Online, Felipe Maristany; y el gerente general de La Selecta, Francisco Alessandrini. La Escuela de Negocios de Londres tiene 37 años de historia, y todos los años junta a sus ex alumnos en todo el mundo para discutir temas de interés económico y celebrar la diversidad cultural de su instituto, precisa el vicepresidente del Alumni Club Chile, Gonzalo Peña. Por sus aulas han pasado 80 alumnos chilenos a través de cursos de posgrado y MBA.

Los números tras los desafíos del sector hotelero

En el remodelado Hotel O'Higgins de Viña del Mar, a partir del 18 de octubre próximo, será la ceta del IV Congreso Nacional de la Industria Hotelera, que este año tendrá como lema "Servicio, 100% actitud".

El presidente de la Asociación de Hoteleros de Chile, Mauro Magnani, comenta que el desafío para los años venideros es afrontar la calidad del servicio y desarrollar la cortesía como valor agregado. "El chi-

leno, por la ascendencia que tiene, suele ser amable, pero un poco parco a veces", dice.

Así, este año el Congreso contará con las exposiciones de expertos de otros rubros para identificar claves útiles y aplicarlas a la industria hotelera. Entre los invitados destaca el ingeniero Pablo Turner, ligado a la industria del retail (ex Falabella y Paris), entre otros.

Las siguientes cifras fueron entregadas por Hoteleros de Chile.

US\$ 758 millones

es el total de inversiones a materializar entre 2011 y 2013 en el sector hotelero chileno, monto que se concentra en cerca de 40 grandes proyectos desde Iquique a Puerto Natales. Entre ellos destacan el Alton en Vitacura, (recién inaugurado), Hyatt Place y el proyecto de Cumbres Patagónicas (de Puerto Varas), en Santiago.

52%
 de la inversión se concentra entre las regiones Metropolitana y Quinta, y luego en Concepción. Hacia el sur, el polo de desarrollo es Puerto Natales, mientras que en el norte son Antofagasta y Copiapó.

16%
 ha crecido en lo que va del año la industria hotelera en Chile, mientras que el promedio de los últimos diez años es de 8%.

23%
 representan hoy las ventas online de los hoteles en el país. Hace cuatro años, este canal de ventas era, en promedio, 5% del total.

