

Surinvest establishes Buenaventura SpA,

a joint venture company with leading edge Spanish and Chilean firms with worldwide experience for real estate design and management that will initially carry out investments in the central area of the country.

El Mercurio

February 24, 2016

UNO DE LOS INVERSIONISTAS HISPANOS ES LA COOPERATIVA SUARA:

Socios españoles y chilenos alistan nueva cadena de residencia para adultos mayores

En el proyecto también participa el arquitecto Luis Alonso, quien está avecindado en Chile hace dos años, y los socios del multi family office Gryphus. · AZUCENA GONZÁLEZ SAN MARTÍN

United to the second se niendo en marcha en Chile.

La iniciativa, que lideran tres grupos de inversionistas, implica la llegada a Chile y Latinoamérica de la cooperati-va hispana Suara, que con una facturación de 80 millones de euros en su país tiene como rubro central el cuidado del adulto mayor bajo diversos formatos, que es lo que busca replicar en Chile. También participa del proyecto el

arquitecto y empresario español Luis Alonso —socio fundador de la oficina Alonso —socio fundador de la oficina Alonso Balaguer y Arquitectos Asociados—, y quien por su conexión con la familia Lería lleva años desarrollan-do diversos proyectos en Chile (ver menado) recuadro).

El tercer inversionista son los socios del multi family office Gryphus: Patricio Baeza, Michele Bunout y Carlos Ricci, junto al grupo 21 Inmobiliaria.

Los tres se agruparon en la sociedad Serproen, cuyo nombre tiene que ver con la primera operación que adquirieron en Chile, una firma de hospitaliza-ción domiciliaria, que es la base desde la que ahorabuscan crecer con diversos modelos de regocios que Suara ya ope-ra en su país de origen. Luis Alonso cuenta que el objetivo

de este proyecto es desarrollar una red de asistencia para el adulto mayor, tanto residencias como teleasistencia, tal

to residencias como teses niencia, tal como Suara opera en España. Sergi Morales, director de desarrollo internacional de Suara —quien se vino a vivir a Chile para montar el proyec-to—, detalla que el plan de desarrollo consiste en, considerando un plazo de tres años, tener unas tres a cuatro resi-

dencias operativas, ya sea via compras o bien por construcción propia. El objetivo es orientarse al segmento medio y medio alto de la población, precisamente, porque visualizar que es la clase media chilena la más desa-tencia tendida en este rubro, en un país en que las residencias privadas se han orienta-do al sector ABC1y, en el otro estremo, hay oferta de fundaciones benéficas pa ra los estratos menos pudientes. Esto, en un contexto en que las cifras demográficas de Chile apuntan a que cada vez será más requesida esta clase de servicios, lo que los llevó a elegir a Chi-le como destino. "Distintos estudios muestran que

Chile es el país con mayor tasa de enve-jecimiento, con cerca de un 20% de adultos mayores que tiene algún nivel de dependencia. Y, por el lado de la



Quiénes son. La cooperativa Suara, cuya sede está en Barcelona, está ligada a sus propios trabajadores. Posee tres áreas de actividad, pero la más importante es el cuidado de personas con dependencia, en especial adultos mayores

Los planes del arquitecto con otros socios: segunda vivienda en Algarrobo y rescate patrimonial en Santiago

Luis Alorso comenzó su relación con Chile en 1999. Ese año visitó el país y su primer contacto aquí fue la familia Lería, a la que asesoró como arquitecto en el Balthus, el centro welloess ubicado en Vitacura y que después fue vendido. Hoy, y ahora sí como socio con el 5% —a

-además de arquitecto—, participa de Youtopia, el ginnasio que también levantaron los Lería ensociedad con la familia Jalaff (grupo Patio) y Roberto Aburnohor, que se ubica en el mol/Los Traperses, en La Dehesa. El arquitecto tiene planes para seguir creciendo con máis negocios en Chile, país en el que vive des-

de hace dos años. En algunas iniciativas participa como socio, y en obras, como arquitecto a cargo, Indica que en Al garrobo y junto a Felipe Simonetti, los Alaluf y Mi-guel Schloss —agrupados en Inmobiliaria Buenaventura— planean un proyecto de segunda vivien-da. En "conversaciones preliminares" —como las describe—, quiere también desarrollar algún proyecto de recuperación patrimonial en Santiago, bajo la forma de altanzas público-privadas. En esta área, en España tiene experiencia en lo que deno-

tima Morales. Explica que en España, una de la tres áreas de actividad de Suara es la atención de personas con dependencia, principalmente adultos mayores, en tres formatos distintos: atención domimina las "concesiones administrativas", por las que un município entrega a privados una edificación ya abandonada y sin uso, y los inversores ponen capi-tal en su recuperación y gestión. Pero junto con arrendar esos espacios para que el privado renta-bilice su inversión, hay compromisos con el municipio de dar al uso público ciertas áreas en determinadas horas y ciertos servicios necesarios en el sector público (una piscina pública aledaña, o centros de seminarios, auditorios, museos, etc).

En Chile, su oficina tiene una experiencia algo similar, aunque de tipo privada, con la ex fábrica Sumar, hoy rehabilitada por el grupo Patio como un *outlet*, en San Joaquín.

En España es socio (con el 10%) de la firma Duet Sport, que maneja 14 centros welíness. Y una de las especialidades de su despacho es el deporte. Su firma es la responsable del desa-rrolio de la escuela de tents de Rafael Nadal en Mallorca, y del girmasio y camarines del dub Barrelona

oferta, esta es bastante restringida", es-tima Morales. Explica que en España, una de la tres centros de día para adultos mayores con algún nivel de dependencia en Cataluña, y gestionan cinco residencias de adulto mavor. ayor.

Patricio Baeza -ex ejecutivo deCitigroup y del banco HSBC— añade que en la actualidad está en desarrollo la primera adquisición de un complejo. Tanto Gryphus como Suara poseen 49% cada uno y Luis Alonso, el 10%

50 V SL

oficina tie cargo el co

> para la pro erensa y os de los arhite

de Rio de Ja

de la iniciativa.

FECHA DE VIGENCIA: Sofofa y AB Chile recurren a Contraloría por nuevo etiquetado

Tal como lo habían anunciado, dos equipos de abogados, uno de la Sofofa y otro de AB Chile, realizaron sendas presentaciones ante Contraloría para aclarar ciones ante Contralorita para aclaras un punto-clave de la ley de efiqueta-do de alimentos, que empieza a re-gir desde el próximo 26 de junio. Es que los dos entidades buiscan que el ente contralor defina si la

que el ente contrator defina si la norma en cuestión rige para los ali-mentos y bebidas producidos, ela-borados o importados a partir de esa fecha, como argumentan los grentios, o til a vigencia aplica para productor sentencialmente de la los artículos comercializados desde fines de junio, como sostiene el Mi-nisterio de Salud.

"La diferencia entre unov otroargumento tiene enormes implican-cias en la aplicación de la norma", señala Rodrigo Álvarez, presidente de AB Chile, entidad que agrupa a firmas productoras de aliment bebidas del país, y también del Co-mité Alimentario de Sofofa, que incluye a varios gremios distintos re-lacionados con esta industria. AB Chile recurre así por segunda

vez al organismo administrativo en el marco de la puesta en marcha de esta nueva norma de alimentos, que obligará a rotular con un disco de color negro aquellos productos en-vasados altos en calostas, grasas, sodio y azticar. También regula la pu-blicidad de estos.

Álvarez afirma que en algunas categorías como golosinas y galle-tas, casi el 90% de los productos tendrán cambios de etiqueta. La presentación de la Solola fue

preparada por el abogado Marco Antonio Saavedra. En el escrito de AB Chile, en tanto, trabajaron Luis Cordero, socio de Ferrada & Nehme, en conjunto con Josefina Court y José Tomás Correa.

Ambas presentaciones indican Ambas presentaciones indican que el criterio que debiera adoptar-se es que la ley de etiquetado se aplique para los alimentos y bebi-das elaborados o importados a partir del 26 de junio y no los comercializados, porque existen precedentes administrativos. Y de no respetarse este criterio se generaría una enor-me incertidumbre en el sector. Álvarez señala que hay produc-

tos que duran varios años, como las conservas y los no perecibles, y es-tán diseminados, calcula el ejecutivo, en más de 200 mil puntos de ventas a lo largo del país.

Según este ejecutivo, aunque la industria alimentaria ha hecho un enfuerzo gigantesco por adecuante a la norma, ya sea reformulando productos o implementando cam-bios en los envases, aún persisten dudas fundamentales



