

que experimentó aumentos de productividad con rapidez, después de que los sectores menos productivos aplicaran drásticas medidas de recortes de personal, dice el informe anual dado a conocer ayer por el Banco de Pagos Internacionales (PIB).

Se realizaron pedidos firmes para 241 aviones, a US\$ 39.300 millones, y otros 225 valorados en US\$ 29.400 millones, indicó la compañía.

Promo válido a volar antes del 18 de diciembre 2013 (regreso) según disponibilidad de asiento.

Bases y condiciones en [www.skyairline.com](http://www.skyairline.com)

☎ 600 600 2828

desde celulares  
2352 5600

nal de la española Saeyr. El proyecto, que deberá estar operativo en cuatro años, involucra una inversión de US\$ 250 millones y la concesión se otorga por 15 años, según el decreto emitido por el Ministerio de Obras Públicas. Allí se atenderá a una población de 260 mil personas.

## La Casa del Habano: “Hemos logrado reducir a la mitad el contrabando”

► Socio de la marca reconoció que frenaron expansión por carga impositiva y ley del tabaco.

T. F. T.

En noviembre de 2009, cuando José Miguel Salvador abrió la primera tienda de La Casa del Habano en Chile, en el Hotel W, muchos le dijeron que era un *hobbie* que se le pasaría pronto. Pero no fue así. En 2011, la franquicia operada por Habanos S.A. duplicó el espacio inicial, alcanzando casi los 200 m<sup>2</sup>. Sus clientes van desde turistas, hasta embajadores

y cantantes -como Ricardo Arjona, que tiene su propio *locker* en la tienda de Isidora Goyenechea. “Cuando hicimos el análisis no consideramos que íbamos a atraer gente que goza con el placer de fumar un habano. Eso nos obligó a estar siempre con los últimos habanos y con accesorios de primera línea”, afirmó Salvador.

Agregó que uno de los aportes de La Casa del Habano es que permitió reducir el nivel de productos falsificados y de contrabando que llegaban al país. “Antes de 2009, al menos el 90% de la oferta de habanos eran clandestina. De ese mercado fal-

so hemos controlado la mitad, aunque hoy todavía existe mucha oferta”.

Inicialmente, los planes de La Casa del Habano incluían aperturas en Viña del Mar, Concepción y en el norte. “Estábamos pensando en la Zofri o en Antofagasta, pensando en los mineros”, indicó José Miguel Salvador. Sin embargo, la carga impositiva que pesa sobre los habanos, sumada a las restricciones de la nueva Ley de Tabaco, truncaron los planes. Hoy, la apertura de nuevos locales está estancada. “El impuesto de los puros es de 52,6% sobre el precio de venta,



► José Miguel Salvador, dueño de la Casa del Habano.

que es uno de los más caros del mundo. Se aplica sobre el precio de venta, no sobre el valor de compra, como en todos los países del mundo. Se asimila a la fórmula del cigarrillo, pero no es lo mismo, porque el puro no se puede vender en un

quiosco”. Para vender habanos se necesita un lugar especialmente climatizado que evite que el producto pierda la humedad.

Salvador sostuvo que espera que la autoridad pueda escucharnos y revisar el tema de las fórmulas por-

que asegura que están mal hechas. Según indicó, la Ley del Tabaco no disminuyó las ventas, pero sí la cantidad de visitas que permanecían en el lugar. De hecho, han optado por adaptarse y poner a disposición de sus clientes en la página web un listado de todas las terrazas abiertas de la capital, sobre todo pensando en los clientes que compran habanos para hoteles y restaurantes.

A pesar de las exigencias y dificultades para desarrollar el negocio, José Miguel Salvador estima que es posible mantener el crecimiento de entre 10% y 15% anual que han venido mostrando. “Es un orgullo para Chile tener una tienda de estas características, lo necesitábamos, venía mucho extranjero que quería disfrutar de un habano y no había, esto mostraba que el país no era tan avanzado. Esta tienda atrae turismo de alta gama, que es relevante tenerlo”, afirmó. ●