



Skin Center **inauguró** su nuevo edificio corporativo

350 m² construidos; espacios más cómodos, amplios y luminosos; 14 box, diseñados con espacios específicos para los distintos servicios; tres confortables salas de espera, y el profesionalismo de siempre, esperan a los pacientes en este nuevo edificio, ubicado en O'Higgins 1338.

“Como un sueño cumplido” cataloga el gerente general de Skin Center, Oreste Pallini, al nuevo edificio corporativo que -desde enero de este año- alberga a la conocida clínica dermoestética penquista.

Emplazado en O'Higgins 1338 -entre Janequeo y Paicaví, y a solo pasos de su anterior ubicación- el edificio de tres pisos y 350 metros cuadrados construidos, destaca por su cuidada estética y su innovadora fachada de piedra.

“Nunca imaginé que llegaríamos tan lejos”, dice Pallini, quien en 2011 -siendo estudiante de la carrera de Ingeniería Civil Industrial en la Universidad del BíoBío-, detectó una interesante oportunidad de negocio en la depilación láser. La técnica causaba furor en el mundo entero pero, debido a su alto costo, aún no lograba masificarse en Chile, y menos aún en Concepción. “Su precio lo hacía un método muy exclusivo, reservado solo para un cierto segmento de la población”, recuerda.

Claramente, era un nicho que no estaba siendo cubierto por el mercado, por lo que este incipiente ingeniero se dio a la tarea de investigar todas sus aristas hasta encontrar la forma de entrar a competir en él. Para conseguir los recursos iniciales se asoció con un tío, que confió en la visión del joven de 23 años. “Él puso el capital y yo, el trabajo”, dice Pallini.

Constante reinversión, la clave del éxito

El negocio se concretó el 11 de abril de 2011, cuando en calle Paicaví abrió sus puertas Skin Center. Solo contaban con un equipo de depilación y uno de radiofrecuencia, los que eran operados por dos enfermeras. “Yo no tenía experiencia, ni sabía mucho de negocios más allá de lo que me habían enseñado en la universidad, pero de a poco fui aprendiendo a trabajar con gente y a hacer el negocio rentable. Ahí me di cuenta de que hacer funcionar una empresa requería mucho tiempo y trabajo”, reconoce.

Al principio, para captar clientes comenzaron a ofrecer los conocidos “groupones”, que brindaban la depilación láser a un muy bajo precio. La idea resultó todo un éxito, pues si bien las personas llegaban por un pack de sesiones económicas, seguían volviendo por más, al precio normal.

“Para 2013, habíamos logrado posicionarnos firme en el mercado cuando comenzaron a llegar las cadenas de Santiago, con mejores equipos y precios más baratos. Una vez más, debimos reinventarnos. Pero para poder ser competitivos tuvimos que bajar aún más nuestros precios, y adquirir nuevos y mejores equipos, los Alexandrita, que eran el mejor depilador del mundo”.

A esa complicación se sumó que su tío, el otro socio de Skin Center, decidió vender su parte. “Estudí el tema a fondo. Incluso, mi tesis fue sobre este tema, y los resultados que arrojó eran que la mejor solución era comprarle su parte. Me conseguí plata con todo el mundo: los bancos, la familia... Quedé súper endeudado”, relata.

Con los precios más bajos y el nuevo equipamiento Alexandrita, lograron mantener a sus clientes y captar muchos más,



que llegaban recomendados por quienes se beneficiaban de las cualidades de los nuevos equipos. También reemplazaron a las enfermeras por kinesiólogas, y en los años siguientes adquirieron más equipamiento de vanguardia, que les permitió ofrecer nuevos servicios, de la mano de cirujanas dentistas, especializadas en Medicina Estética.

Y así, reinventándose constantemente, y reinvertiendo casi todo lo ganado, Skin Center no solo logró mantenerse en el mercado, sino crecer exponencialmente para ofrecer cada vez más y mejores servicios.

Una nueva crisis

“Ya estábamos estabilizados en 2019, y vino el estallido social... Como estábamos ubicados muy cerca de ‘Los Carrera’, donde partían las manifestaciones, tuvimos que cerrar. Incluso, en las noches me iba a quedar al local por si algo pasaba. Eso duró hasta diciembre... Enero y febrero históricamente son malos para la estética, porque la gente se va de vacaciones, pero sabíamos que en marzo podíamos recuperarnos... Y llegó la pandemia. Otra vez tuvimos que cerrar”.

Como buen ingeniero, Pallini rápidamente buscó una segunda línea de negocios, y ya en marzo, previendo que esto “era para largo”, encargó cinco mil mascarillas KN95 a China. Apenas lle-



garon, se dedicó a comercializar insumos para el Covid. “Vendíamos a instituciones: dispensadores, termómetros, mascarillas. Yo estaba todo el día en el teléfono vendiendo, y en la noche hablaba con China para intentar conseguir mejores precios. Ya para 2021, cuando llegaron las vacunas, y vi que las restricciones se iban a acabar, me fui a Santiago a vender al por mayor todo lo que me quedaba”, relata.

Cuando volvieron a abrir la clínica, los pacientes comenzaron rápidamente a regresar para retomar sus tratamientos. Y a Skin Center le fue tan bien, que Oreste Pallini comenzó a pensar en concretar “el sueño de la casa propia”, dice entre risas.

Construyendo un sueño

Primero pensaron en adquirir la casa que por tantos años los albergó, pero finalmente se decidieron por un inmueble cercano, que les permitía generar espacios a la medida de sus necesidades. “El terreno tenía una casa, pero estaba en muy malas condiciones. No obstante, vi las potencialidades, las posibilidades de espacio que brindaba, y lo compré”.

El proceso de edificación fue largo, y no estuvo exento de complejidades. De hecho, para lograr exactamente lo que se buscaba, debieron cambiar más de una vez al arquitecto. “Pasamos por tres arquitectos y tres constructoras, porque nos fallaban mucho. No obstante, cada uno aportó algo que permitió hacer de esto algo increíble. La primera arquitecta nos dio la idea de los techos altos y de los muros curvos. La segunda, de hacer un tercer piso para tener espacios más amplios. Y el tercer arquitecto, fue el que concretó el trabajo”, detalla.

El trabajo fue complementado por una diseñadora de interiores, que ayudó a Pallini a concretar su visión de crear algo único. “Yo tenía muchas ideas, y ella me ayudó a ordenarlas y a definir un concepto, que tiene que ver con lo orgánico, lo curvo, la naturaleza, el mar”.

Ese concepto se aprecia desde la entrada: una recepción de doble altura -que potencia la sensación de amplitud- recibe a los

pacientes, que luego disfrutan de una espaciosa sala de espera, con cómodos sillones. También desde la entrada se evoca al mar, con tonos turquesa y dorado; con muros de roca, y con una pared creada en un porcelanato con ondas, que recuerda las olas y el movimiento del mar.

“Los maestros y arquitectos siempre tuvieron claro que estaban construyendo un sueño, mi sueño de tener un espacio propio, que para mí simboliza estabilidad, y que es la prueba de la consolidación de Skin Center. Eso para mí es muy importante. Por eso, estuve muy involucrado en cada detalle, en la búsqueda de materiales, de los colores, en todo”.

El edificio hoy alberga 14 box, diseñados con espacios específicos para los distintos servicios, y tres confortables salas de espera. “Antes estábamos en una casa reacondicionada. Ahora, construimos un edificio especialmente diseñado para esto, con cada espacio y su habilitación pensado para un quehacer específico. El cambio fue enorme, incluso para quienes trabajamos aquí. Allá nos faltaba espacio, no estábamos cómodos. Ahora, venir a trabajar es agradable... hasta tenemos un patio donde podemos salir a tomar aire fresco, con plantas, una mesita, algo que evidentemente cambia el estilo de la jornada”.

Oreste Pallini puntualiza que si bien los últimos años han sido tiempos de gran exigencia en todo sentido, esta nueva infraestructura y contar con nueve equipos láser Alexandrita, de última generación, les permite ofrecer los mejores precios y resultados del mercado. “Ha sido difícil pero, por lo mismo, ahora veo con orgullo a todo mi equipo, que ha trabajado súper comprometidamente, que me ha apoyado en la concreción de este nuevo desafío, y que han permitido que este sueño se hiciera realidad”, concluye.

Servicios de Skin Center:

- Área Médica, con cabina de fototerapia, con luz UVB, para tratamiento de psoriasis y vitíligo
- Área Dermoesztética, donde se realiza limpieza hidrafacial, y tratamiento contra manchas de la piel (melasmas y lentigos), y que contempla peeling químico, Hollywood Peel y Dermapen con cóctel de vitaminas.
- Área de Medicina Estética, para procedimientos de rinomodelación, aplicación de botox, bioestimuladores de colágeno y rellenos faciales.
- Área de Tratamiento de Flacidez, con ultrasonido localizado HiFu.
- Área de Depilación Láser.