



"NO GASTAMOS DE MÁS, NO TENEMOS DEUDA, NO TENEMOS INVERSIONISTAS":

Hotel Sales y su novedosa propuesta para las reservas hoteleras corporativas

Creada por Evelyn San Martín, esta plataforma busca entregar a empresas una solución eficiente, flexible y personalizada para gestionar estadias.

Con un equipo reducido y liderado por mujeres, crece sin inversionistas ni deudas, priorizando tanto al cliente como a sus colaboradoras. **FERNANDA GUAJARDO S.**

"Emprender no es fácil."

Pero cuando ves que lo que hiciste funciona, que mejora la vida de otros y también la tuya, todo vale la pena".

EVELYN SAN MARTÍN
 Fundadora de Hotel Sales.

Reservar hoteles para viajes corporativos puede ser una tarea engorrosa, especialmente cuando involucra correos de ida y vuelta, órdenes de compra, políticas internas y disponibilidad limitada. Fue justamente esa realidad la que inspiró a Evelyn San Martín a crear Hotel Sales, una plataforma que, con tecnología y atención personalizada, está desafiando la forma en que las empresas chilenas gestionan sus estadias.

Con formación en secretariado y luego en ingeniería industrial en la U. de Chile, San Martín acumuló experiencia en el área comercial de reconocidas cadenas hoteleras, como Accor, donde llegó a liderar un equipo de 15 personas. Desde ahí, observó una constante: "A las empresas les gustaba que, con una sola ejecutiva y un solo convenio, podían acceder a varios hoteles. Esa eficiencia era muy valorada", recuerda.

En 2020, con esa idea como semilla, y acompañada por dos excolegas de confianza, fundó Hotel Sales. "Partimos sin capital, muy austeras, con lo que nos dieron cuando salimos del hotel y muchos sueños. Hasta hoy somos así: no gastamos de más, no tenemos deuda, no tenemos inversionistas. Todo ha sido crecimiento orgánico gracias a los clientes", afirma.

La propuesta combina tecnología y cercanía humana. Una vez que una empresa firma un acuerdo obtiene acceso a una plataforma *online* muy similar a Booking o Despegar. Pero hay diferencias clave: no se requiere tarjeta de crédito, los pagos se hacen contra factura, y cada cliente cuenta con una ejecutiva que lo acompaña en todo el proceso.

"Muchas de nuestras usuarias son secretarías o asistentes administrativas. Nos dicen que somos como una varita mágica, porque les resolvemos un problema en segundos", cuenta la fundadora. El sistema permite hacer reservas con un clic, recibir confirmaciones inmediatas, y dejar atrás la logística compleja que suele implicar viajar por trabajo.

Hoy, Hotel Sales ofrece acceso a más de 500 hoteles en Chile y otros tantos en Colombia. Además, mediante acuerdos con operadores turísticos, gestionan reservas en cualquier parte del mundo, aunque de forma manual. "Si nos dicen 'necesito ir a tal ciudad en China', nuestro equipo busca, negocia y reserva, como una agencia tradicional, pero con un enfoque corporativo", explica.

La empresa ya planea sumar Perú a su oferta durante el segundo semestre, aunque la internacionalización no es una urgencia. "Todavía nos queda mucho por hacer en Chile. Queremos seguir creciendo, pero a nuestro ritmo. No tener que rendir cuentas a un inversionista también nos permite priorizar la calidad de vida", señala. Ese enfoque también se refleja en la cultura interna: el equipo de Hotel Sales, compuesto solo por mujeres, trabaja de forma remota, con horarios flexibles y total autonomía. "Venimos de una industria donde se trabaja presencial, con turnos, fines de semana. Aquí, si alguna necesita ir al médico, dejar a su hijo o hacer un trámite, lo hace. Y eso es parte de nuestro propósito", afirma.

Aunque usan tecnología, insiste en que Hotel Sales es, ante todo, una empresa de servicios; "No nos sentimos una *startup tech*. Lo que nos diferencia es el contacto humano. Las ejecutivas conocen a sus clientes, los acompañan, ganan su confianza. Eso ha sido clave para crecer".

Ese crecimiento es sostenido: en su primer año alcanzaron el punto de equilibrio, y desde entonces han mantenido tasas de crecimiento anual entre el 60% y 80%. Sin rondas de inversión ni marketing agresivo. "Nos dimos cuenta de que realmente ayudamos a las empresas a trabajar mejor. Y eso es lo que queremos seguir haciendo", afirma.

Hotel Sales, liderada por Evelyn San Martín, evita a las empresas tener que gestionar convenios con hoteles para viajes corporativos.



CEC/DIA