

El "otro" millonario que invierte en la Patagonia, revela su fórmula de negocio medioambiental

Warren Adams, que vendió a Amazon una red social, antes de Twitter y Facebook, instaló un modelo de negocios en Chile dirigido a preservar los paisajes de la Patagonia.

POR: POR CAMILA MUÑOZ/LA SEGUNDA

viernes, 05 de octubre de 2012



Warren Adams, el millonario que creó la empresa Patagonia Sur de conservación medioambiental que ayuda a emprendedores de Palena a vender sus productos.

Foto CLAUDIO CORTES

MÁS NOTICIAS

- ▶ Bachelet anunció inversión en viviendas por US\$1.200 millones
- ▶ Justicia destraba licitación para telefonía 4G
- ▶ Cuatro meses mínimo tardaría trámite de reforma laboral en la Comisión de Trabajo de la Cámara
- ▶ Autoridades académicas de regiones anticipan panorama pesimista para 2015
- ▶ Informes pesqueros poco confiables

Cuesta encontrar en Chile a Warren Adams. A pesar de poseer una gran porción de nuestro territorio, este millonario

estadounidense pasa sólo cerca de tres meses al año por estos lados.

Luego de amasar una fortuna al vender a Amazon una red social que creó antes que Twitter o Facebook, viajó por el

mundo y de todos los lugares que visitó, sólo a Patagonia chilena lo cautivó al punto de llevarlo a crear un modelo de negocios para preservar los paisajes y, al mismo tiempo, hacer crecer su cuenta corriente.

Así, hace un par de años, decidió crear Patagonia Sur, una empresa de conservación medioambiental con fines de lucro. Su directorio está compuesto por él mismo, el arquitecto chileno Pablo Allard, el académico estadounidense Henry Tepper -que ve temas de conservación- y Steve Reifenberg, que estuvo en Chile diez años trabajando en conjunto con la Universidad de Harvard en el centro de estudios Rockefeller. Adams cuenta que entre los inversionistas de Patagonia Sur hay un "35% de chilenos, un 40% de estadounidenses, mientras el resto proviene de Europa y Sudamérica, principalmente".

Explica que Patagonia Sur funciona como una especie incubadora de distintos "satélites", como llama a los proyectos que apoya y que surgieron de este modelo.

"Lo que quisimos hacer en los primeros tres años del negocio fue encontrar las partes de la Patagonia chilena, desde Chaitén hasta Villa O'Higgins que fueran algo accesibles y deshabitadas, que estuvieran intactas y donde hubiese poca gente", cuenta desde su oficina en Providencia, donde trabaja un equipo de chilenos y extranjeros, para sacar adelante este emprendimiento.

Sólo en un lugar llamado Valle de California en la Región de los Lagos, adquirió 3.200 hectáreas luego de realizar 17 transacciones con distintos propietarios. De este paño, sólo un 7% se puede desarrollar para la venta de campos y no permite que en ese pedazo se construyan más de 25 casa en total.

El precio mínimo por un campo de 8 hectáreas de desarrollo limitado es alrededor de US\$600.000, lo que también da derecho a un "terreno común" de 110 hectáreas.

Esa fue la primera etapa del negocio. "La idea fue comprar y proteger un ecosistema, desde donde empieza hasta donde termina. Esto lo aprendí en donde vivo, Martha's Vineyard en Massachusetts, donde la mitad del lago no tiene dueños y la otra mitad es muy consciente de la conservación", afirma Adams.

Ya hay dos sitios vendidos -a una familia chilena y a un estadounidense de Atlanta- y cuenta que hay otros cuatro con compromiso de venta. Las casas son diseñadas por el arquitecto Pablo Allard y las comercializa en conjunto con PyG Larrain.

Este millonario además pertenece la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech) por lo que conoce el ecosistema del emprendimiento e innovación nacional.

Nuevo Centro de Investigación para ballenas

Melimoyu -zona ubicada en la XI región- fue el lugar escogido por Adams para crear el centro MERI (Melimoyu Ecosystem Research Institute), para investigar y preservar la diversidad ecológica marina y terrestre. "Lo que no se sabe de los secretos de la Patagonia es que frente a Melimoyu está el 20% de las ballenas azules del mundo, lo que lo hace un lugar mágico", afirma.

MERI se desarrolló en conjunto con las Universidades de Concepción y Austral, así como con las estadounidenses Maine, Harvard y Cornell y el Centro de Ballena Azul. "Este año, por primera vez, se pusieron medidores acústicos 100 metros bajo el nivel del mar por seis meses para escuchar a las ballenas, y así saber de dónde vienen, qué dialecto usan, qué especies hay. El ruido que emiten aquí puede escucharse hasta en California", cuenta.

En marzo de este año estuvo Celine Cousteau en MERI, nieta del explorador francés Jacques Cousteau, para conocer el centro que fue fruto de una inversión cercana al medio millones de dólares. "Estamos empezando una campaña de capital a la que donará gente de Estados Unidos en Chile y esperamos traer otras fundaciones y corporaciones que quieran venir a ver este centro", agrega.

Adams explica que además poseen la Fundación Patagonia Sur. "Hace cinco años enseñan inglés y conservación a la gente que vive en Futaleufú para que luego puedan trabajar como guías. Es bueno para la región y para la empresa", agrega. También ayudan a un grupo de mujeres emprendedoras de Palena que fabrica productos artesanales para que los comercialicen en lugares como el Hotel W de Santiago.

Velar porque la tierra se mantenga en su estado natural

Otra de las áreas de Patagonia Sur es la "Servidumbre Voluntaria", un instrumento legal para preservar la tierra en su estado natural y protegerla. "Esto permite tener en la propiedad una permanente restricción que dice que esta tierra sólo puede ser usada con ciertos propósitos. Las reglas que tenemos son sustentabilidad y agricultura, se pueden tener animales si se certifica que es sustentable", afirma el millonario, para lo que utilizan distintos estándares internacionales.

El negocio desarrollado en estas tierras contempla además el eco-turismo. "Una vez comprados los terrenos pensamos ¿Cómo hacemos dinero con el Valle California? Tenemos 23 mil hectáreas, un increíble río de 10 kilómetros para pesca y lugar para cabalgatas, por lo que hay oportunidades de turismo", cuenta.

Así crearon la Reserva Natural Patagonia Sur que se complementa con el proyecto inmobiliario. "Es una manera de llevar gente a estos lugares que son desconocidos", afirma. Además de aquí a dos años construirá un sendero para excursiones con refugios especiales para turistas.

Las otras dos áreas de Patagonia Sur son, la venta de bonos de carbono y la campaña "Reforestemos la Patagonia", que surgió para plantar 1.000 árboles luego de que se quemaran cerca de 17.000 hectáreas durante el verano pasado.

Los bonos de carbono tienen como clientes a Land Rover, Colgate University y Harvard Business School, entre otros.

Adams anticipa lo que viene para el futuro de Patagonia Sur: reunir US\$23 millones para hacer más negocios.

Tweet

