

NEGOCIOS

El sueño californiano

Luego de un viaje alrededor del mundo, el millonario Warren Adams decidió armar un negocio inmobiliario en la Patagonia. Ahora se lanza en un nuevo emprendimiento: vender Valle California a inversionistas dispuestos a pagar US\$ 1 millón por parcela, quienes se comprometerán a conservar las propiedades intactas.

Por Emilio Maldonado | Noviembre 13, 2014



A media hora de Palena está Valle California. Su nombre poca relación tiene con el soleado territorio estadounidense. Acá la lluvia, el viento y la vegetación exuberante reemplazan a las palmeras, playas y ambiente mediterráneo del oeste norteamericano.

Fue precisamente esa lejanía, y el espacio dominado por lengas, ñirres y coihues lo que sedujo al gerente de Asuntos Corporativos y Comerciales de Arauco, Charles Kimber. Hace pocos meses el ejecutivo de confianza del grupo Angelini inició la construcción de una casa de descanso en lo alto de una colina, con vista dominante hacia el caudaloso río Tigre.

La edificación de Kimber no es un hecho aislado en este remoto lugar de la Patagonia, a pocos kilómetros de la frontera con Argentina. Las 3.200 hectáreas que conforman Valle California

lentamente han comenzado a poblarse de vecinos, quienes han comprado terrenos de entre 110 y 150 hectáreas a precios que bordean el millón de dólares. Pero, a diferencia de otros conocidos hombres de negocios -como Andrónico Luksic, Eliodoro Matte, Andrés Ergas y Felipe Briones- que han puesto sus ojos en las regiones australes de Chile, al interior de Valle California los propietarios tienen un particular pacto: a pesar de ser dueños de sus 150 hectáreas, sólo pueden alterar un 2% de esa superficie para construir sus casas o espacios de descanso. El resto debe quedar para la conservación ecológica. Un particular estilo, que combina la preservación y el negocio inmobiliario, y que ya ha atraído los ojos de empresarios como José Luis del Río, Kimber e inversionistas estadounidenses.

EL PRIMER PASO

Cuando Warren Adams se graduó de su MBA en Harvard, supo que quería iniciar un proyecto innovador. No quería ser el típico gerente que hacía carrera hasta llegar, con un poco de suerte, a la presidencia de alguna corporación. Fue así que, dos años después de titularse de la universidad, creó PlanetAll, una red social muy parecida al Facebook de hoy.

Al cabo de 15 meses, más de un millón de personas se registraron como usuarios, convirtiendo al sitio web en uno de los emprendimientos más atractivos de fines de los noventa. Se vivía la fiebre de las puntocom y el éxito de PlanetAll fue captado por Amazon, uno de los mayores sitios de comercio online del mundo.

En 1998, tras un año y medio de funcionamiento, Warren Adams vendió su emprendimiento en US\$ 100 millones. Él se convirtió en director de Desarrollo de Productos en Amazon y pasó a manejar a 3.000 empleados. La abrumadora cifra lo empujó a renunciar. Él quería volver a pensar en un proyecto innovador y que pudiera construir desde cero, no estar al frente de un ejército de trabajadores.

Tras salir de la compañía en 2000, comenzó una travesía de 400 días por 23 países junto a su señora, Megan. Luego de visitar Vietnam, India, las islas Galápagos y la Antártica, entre otros destinos, el matrimonio aterrizó en la Patagonia chilena. Fue ahí que Adams decidió que tenía que hacer algo. Un emprendimiento que lo mantuviera en contacto con ese pedazo de tierra.

Empezó a mirar todos los negocios posibles que se podían hacer en la zona, pero ninguno lo convenció, hasta que reparó en algo que no había observado al principio: la tierra inexplorada y aparentemente inmune a las burbujas inmobiliarias era el principal activo de la Patagonia y ése sería su nuevo emprendimiento.

Una vez de regreso en Estados Unidos, se puso en contacto con el entonces director del David Rockefeller Center, Steve Reifenberg. El académico no sólo era experto en relaciones internacionales, sino que además conocía de cerca la realidad chilena: antes de ejercer labores académicas en la Universidad de Harvard -casa de estudios de la cual depende el David Rockefeller Center- y en la actualidad

en la Universidad de Notre Dame, Reifenberg dirigió por dos años un orfanato en Santiago, a comienzos de los ochenta.

Junto con conversar con Reifenberg, Adams también incluyó en el proyecto al director del Programa de Conservación Innovadora de Harvard, Jim Levitt. Luego de discutir qué tipo de negocio realizarían en la Patagonia, los tres llegaron a la conclusión de que se podía generar ganancias a través de la conservación. Compraron terrenos en el sur chileno, para luego vendérselos a los millonarios de todo el mundo.

En 2007 registraron Patagonia Sur como una sociedad basada en Delaware. Adams puso los primeros US\$ 5 millones y se lanzó a la búsqueda de socios para conformar un fondo de inversión, con el cual comprarían terrenos. A través de sus contactos, logró levantar US\$ 30 millones entre 53 inversionistas, con el fin de adquirir 40 mil hectáreas en la Patagonia. Dos tercios del dinero recolectado fueron destinados al negocio inmobiliario. El resto, para crear fundaciones y otras áreas de negocios, que entregasen utilidades a los inversionistas iniciales, tasa de retorno calculada cercana al 15% para los socios.

En ese fondo no sólo hubo estadounidenses. También había un grupo de inversionistas chilenos que apostaron por Patagonia Sur. Juan Andrés Camus (fundador de Celfin), Aristides Benavente (socio de Komax, la representante en Chile de Polo, Gap y Banana Republic), Felipe Valdés (Tiaxa) y Charles Kimber, entre otros, fueron los compatriotas que se unieron a Adams.

Ya con el dinero necesario, el empresario comenzó a dar forma a su nueva compañía. Bajo el paraguas de Patagonia Sur, comenzaron a elaborarse distintas filiales. Patagonia Sur Propiedades, a cargo de los terrenos, es la que más ingresos genera a los inversionistas. Luego está la Fundación Patagonia Sur, que elabora proyectos sin fines de lucro para las comunidades de la zona. Y detrás vienen otras sociedades, como Reforestemos Patagonia, Fundación Tierra Austral y Patagonia Sur Compensación de CO2, entidad que se encarga de la venta de bonos de carbono. En esta última, compañías como Antofagasta Minerals, Colgate University, Harvard, Land Rover, Caja de Compensación La Araucana, entre otras, han replantado más de 150 hectáreas en uno de los sectores de Valle California, con el fin de reducir sus emisiones de dióxido de carbono mediante la emisión de bonos.

TIERRA PROHIBIDA

Apenas estuvieron los fondos comenzó la compra de terrenos. Además de Valle California, otros siete sectores de la Patagonia fueron adquiridos por la nueva sociedad entre 2007 y 2010. Terrenos en lago Palena, Melimoyu (cerca del Golfo Corcovado), Los Leones (lago General Carrera), en el río Jeinimeni y en el Palena, como también uno en Caleta Tortel y en el lago Espolón, que en total suman 40 mil hectáreas, que fueron adquiridas por el fondo de inversión.

Luego de dividir cada una de las propiedades para su posterior venta, dos empresarios chilenos se interesaron de inmediato en quedarse con grandes extensiones de tierra. Francisca Cortés Solari, hija de María Teresa Solari -una de las dueñas de Falabella-, compró 12.000 hectáreas en Melimoyu, para ayudar a la conservación de esa zona. Lo mismo hizo Aristides Benavente, al comprar las 1.300 hectáreas del fundo Los Leones.



El resto de los fundos siguen a la venta y ha sido Valle California la última gran apuesta de Patagonia Sur. A diferencia de los otros pedazos de tierra, donde se sugiere que los propietarios ayuden a la conservación de la zona y mantengan la flora del lugar, en 2013 comenzó la venta de un innovador sistema inmobiliario en Valle California: las servidumbres de conservación.

Emulando el modelo de conservación privado de Estados Unidos, y a la espera que se promulgue una ley de conservación en Chile, la cual está recién en fase de discusión parlamentaria, los propietarios de Valle California optaron por una nueva vía: quien compra una parcela firma un acuerdo para no alterar la propiedad que adquiere. De las 150 hectáreas disponibles por unidad de terreno, a un precio que puede llegar hasta US\$ 1 millón, el dueño puede construir una casa de descanso, pero con ciertos estándares: además de ser aprobada por el consejo de la Fundación Tierra Austral, la edificación no puede superar los 460 metros cuadrados. Así fue establecido en el plan maestro, del cual fue responsable el arquitecto Pablo Allard.

En total, el propietario sólo puede alterar el 2% del terreno. El resto seguirá siendo un bosque de lengas, coihues y ñirres. Como compensación, el propietario no sólo es dueño de su paño, sino además tiene parte accionaria de Valle California y sus 3.200 hectáreas, que se administrará a través de un consejo directivo.

Con este sistema, Patagonia Sur ha vendido el 30% de las propiedades en este sector en menos de un año, quedando en stock terrenos por un equivalente a US\$ 15,7 millones.

Eso fue lo que sedujo a José Luis del Río, quien acaba de acordar la compra de un terreno y lo que motivó a otros inversionistas extranjeros, entre ellos el mismo Warren Adams, que construirá ahí su casa, para aventurarse en este recóndito pedazo de Patagonia.



Relacionados



NEGOCIOS

APUESTAS BAJO EL RADAR



NEGOCIOS

ANATOMÍA DE UN FRAUDE



NEGOCIOS

ROSANNA COSTA: "ES MUY PROBABLE ..."



e-commerce day
SANTIAGO

¡INSCRIBETE AHORA!

**14/abr
2016**

Centro Parque
8° edición

A banner for 'e-commerce day SANTIAGO' featuring a background of an audience in a dark hall. The text is overlaid in white and orange. A large orange arrow points to the right, containing the date and event details.