



PATAGONIA HOT

Invertir en la Patagonia está de moda. Desde fines de los 90 empresarios, ejecutivos, políticos y hasta magnates internacionales miran con apetito las tierras del extremo sur de Chile. Conservación, negocios relacionados al turismo y la ganadería son parte de sus intereses, aunque la mayoría opera un modelo que mezcla la protección de áreas únicas con actividades productivas sustentables.

→ POR MARÍA JOSÉ LÓPEZ

Bill Gates podría convertirse en dueño de parte de la Patagonia chilena. Así lo plantea un conocido *broker* de la zona que asegura que el fundador de Microsoft es cercano a un terrateniente de la IX Región, del cual ya ha recibido dos invitaciones para visitar el país. Aunque ninguna de ellas prosperó, si la tercera se concreta, dice el mismo corredor, no sería raro que termine comprando tierras en la zona. “Está en sus planes próximos venir al sur de Chile”, afirma.

Pero de eso, probablemente, nadie se entere. Quienes saben de este negocio, cuentan que son varios los magnates extranjeros que han pisado tierras chilenas logrando pasar totalmente inadvertidos. Aterrizan en avión privado en el aeropuerto de Puerto Montt, Coyhaique o Balmaceda donde hay servicios de Aduana. Así esquivan los flashes de Santiago, el ingreso habitual al país.

Aunque lo de Gates, por ahora, no es más que un atractivo plan, la lista de norteamericanos, eu-

ropeos e incluso de asiáticos que han invertido en esta zona de Chile, suma y suma nombres. Atraídos por los bosques poco incursionados, los glaciares, fiordos, lagos y ríos de aguas prístinas que sólo se encuentran —a este precio y extensión— en el extremo sur del planeta, deciden desembolsar parte de su patrimonio en estas tierras que se extienden entre la X y la XII Región.

Al igual que el ecologista Douglas Tompkins —dueño del Parque Pumalín—, varios de ellos pusieron sus ojos aquí a fines de los '90 tentados en comprar paños con paisajes exclusivos para dedicarlos a la conservación. Pero además, dicen los corredores, llegaron buscando privacidad y seguridad. De hecho, algunos nombres, enfatizan los expertos, aún se mantienen en total anonimato.

Lo mismo pasa con los chilenos: es un ejercicio habitual que empresarios inviertan con fines filantrópicos. Como aquí las tierras no son tan productivas como en otras zonas, adquieren grandes paños para dedicarlos a la conservación, hacer algún tipo de negocio y, de paso, convertirlos en sus propios refugios para “escapar” de la civilización. La lista es extensa y entre los más conocidos están Sebastián Piñera, con 118 mil hectáreas en Tantauco, y Andrónico Luksic, con su proyecto de conservación de huemules en Las Margaritas, un campo de 30 mil hectáreas en Villa O'Higgins.

Sebastián Galilea, de Patagonia Brokers, dice que en los últimos 5 años, de 100 compradores, 90 son chilenos. Y de aquellos, 90 son santiaguinos. “Hoy es más difícil encontrar un empresario que no tenga terreno aquí, que descifrar quiénes sí tienen”, asegura.

Entre las transacciones menos conocidas y más recientes están: Paola Luksic, quien, según un corredor, compró un paño en Caleta Tortel hace menos de un mes, y Francisca Cortés, hija de María Teresa Solari, una de las dueñas de Falabella, que adquirió un terreno de 16 mil hectáreas en Melimoyu para levantar un proyecto destinado al tu-

rismo, la investigación y la educación. También el controlador de AquaChile, Víctor Hugo Puchi, es un “viejo” conocido con raíces en ese sector: es dueño de 3 mil hectáreas en Cochrane, donde hay reserva de huemules; tiene tierras en Valle Colonia, Valle Simpson y este año concretó varias compras en los alrededores de Cerro Castillo, en la IX Región, donde desarrolla un proyecto turístico relacionado a la conservación. En total, dicen, acumula más de 20 mil hectáreas en la Patagonia. Otro de los que toma fuerza en el sur de Chile es Nicolás Ibáñez. El ex dueño de D&S, posee varias miles de hectáreas en Puerto Williams y según un cercano, por estos días estaría en plenas conversaciones con Tompkins para adquirir más.

Entre los “nuevos” vecinos, también hay extranjeros, como la familia Halley, dueños de la cadena francesa de supermercados Carrefour. Hace dos años compraron tierras en Futaleufú, donde levantaron un recinto hotelero: se llama Uman Lodge.

El promedio de precios está entre los 600 mil y 1,5 millones de pesos por hectárea (hace cinco años existían desde 200 mil pesos). “Si eso se compara con los hasta \$7 millones que puede costar el metro de orilla de lago en otras zonas, como Panguipulli, Colico o lagos de ese sector, es considerablemente más conveniente invertir aquí”, dice Felipe Zegers, gerente general de Patagonia Sur. Un corredor calcula que en unos diez años más, el metro de suelos patagónicos podrían alcanzar los 3,5 millones de pesos.

Hot Spots

La adquisición de Paola Luksic ocurrió hace sólo algunas semanas. Cuenta un *broker* que la hija de Andrónico Luksic Abaroa compró cuatro mil hectáreas en Ventisquero Montt, cerca de Caleta Tortel, en pleno Campo de Hielo Sur. Para algunos que conocen el sitio, es una “apuesta arriesgada”: el lugar es de difícil acceso y está en medio de glaciares. Sin embargo, para ella, dicen sus cercanos, este lugar tiene un valor emocional: “Es montañista, ha subido el Everest, sin dudas hay una conexión especial”.

Eso, coinciden quienes trabajan en este negocio, ocurre sólo en la Patagonia. “Los precios no se rigen por una planilla Excel, dependen totalmente de los gustos y de lo que busca el comprador”, asegura Juan Eduardo Navarro, socio de Sur Realista, empresa que se dedica al corretaje de tierras, y que ofrece servicios de arquitectura, ordenamiento territorial y paisajismo rural.

“Este negocio es más parecido al mercado del arte que al del *real estate*. Afecta a las emociones, es algo totalmente subjetivo. Y si eres corredor, no se te ocurre llevar a un cliente un día feo”, indica otro experto.

Paola Luksic, según un corredor, compró un paño en Caleta Tortel hace menos de un mes; Francisca Cortés Solari, adquirió un terreno de 16 mil hectáreas en Melimoyu; Víctor Hugo Puchi concretó este año varias compras en Cerro Castillo, en la IX Región y Nicolás Ibáñez, estaría en plenas conversaciones con Tompkins para más tierras en la zona.

Por eso, asegura Felipe Zegers, de Patagonia Sur, parte esencial del trabajo es llevar a un potencial cliente a terreno. “Después de eso, la venta se hace prácticamente sola. El paisaje hace lo suyo”, asegura. Los *brokers* intentan que durante la visita el cliente viva la experiencia del lugar: es común que las empresas que se dedican a esto esperen a los interesados en algún aeropuerto cercano, para luego trasladarse juntos en un jet privado, helicóptero, jeep o barco, dependiendo de la locación, a un “spot” que ambos acordaron ver. “Ahí los espera alguien de la avanzada”, agrega Juan Eduardo Navarro, con algún ceviche a la orilla del río, fogata o cordero al palo. Patagonia Sur incluso tiene un chef especial que se dedica a esto.

Pablo Allard, director de esa empresa, coincide en que aquellas instancias son clave. El arquitecto cuenta que en una oportunidad llegaron a ver un terreno; un académico de Harvard experto en bosques, al mismo tiempo que un petroquímico francés. “Alojamos ahí. Y en medio de la fogata de noche, se dio una conversación increíble, y muy en sintonía con el entorno”, asegura. Ambos compraron tierras.

Con todo, según un *broker* que trabaja en el rubro desde el 96, hay tres factores que los clientes, en general, exigen: cercanía al agua (río, mar o lago), privacidad y buenos accesos. “Los que cumplen con esos requisitos son pocos. Es la rubia de ojos azules”, indica esa misma persona.

Uno de los enclaves más apetecidos este último tiempo es Cerro Castillo y sus alrededores, como lago Laparent, donde se instaló Víctor Hugo Puchi. “Esa zona ha tomado fuerza por varias razones: pavimentaron gran parte del camino, hay más frecuencia de vuelo para llegar y tiene parque nacional”, asegura Hernán Passalacqua, CEO de Fitzroy, *brokers* y desarrolladores de proyectos hoteleros e inmobiliarios. La familia Gómez Pacheco, encabezada por los hermanos Segundo y Jonás Gómez, ha venido comprando tierras a Bienes Nacionales y a particulares desde hace más de dos décadas. En La Junta construyó el hotel Alto Melimoyu y está terminando un *lodge* de pesca en el km 38 del camino que une esa localidad con Puerto Raúl Marín



Balmaceda. Entre los políticos que llegaron aquí están Rodrigo Hinzpeter con 400 hectáreas en el lago Castor, y Jovino Novoa y Pablo Longueira, quienes se instalaron en Puerto Cisnes.

Hugo Correa, gerente general de Farms Chile, empresa con oficinas en Argentina, Brasil y EE.UU., y que tiene 35 años de experiencia en el rubro, dice que si tiene buenas conexiones y está frente al mar o algún lago importante, la hectárea puede llegar a los 6 millones. Los lugares “espectaculares”, señala, están cerca del Figueroa, General Carrera, Puerto Williams, Cochran, río Baker, Yelcho, Hornopirén, Futaleufú, Valle Simpson, El Cuervo y El Manso.

Otros destacan Puelo: aunque algunos dicen que no corresponde 100% a la Patagonia, varios coinciden en que la zona “toma fuerza”. Tienen paños ahí el abogado socio de Claro y Cía., Sebastián Eyzaguirre, el hijo de Juan Claro —le compró a Tompkins 116 hectáreas en Rincón Bonito—, Anita Briones, y el ex subsecretario del Interior, Jorge Correa Sutil.

Llegar allá, en todo caso, no es tarea fácil: desde Puerto Montt hay que viajar en camión por un camino de tierra para tomar la barcaza que cruza el lago Tagua Tagua. Luego, seguir hasta el término de la ruta y cargar todo en yuntas de bueyes. Una vez en el lago, se transporta todo en unas balsas para llegar a la orilla.

Esa misma dificultad de los accesos es hoy, para muchos, el plus de la Patagonia.

De hecho, según Óscar Fierro, corredor que vive hace 35 años en la zona y que hace 25 se dedica a este negocio, hay clientes —que prefiere no revelar— que exigen tener cero conectividad.

Los 3 clientes

En la Patagonia, el riesgo es un ingrediente repetido. “Hay terrenos que son 100% vírgenes y no se sabe qué puede pasar. Tampoco se puede predecir el futuro del camino, o si alguien instalará una central cerca. Menos se pueden pronosticar las catástrofes naturales, como pasó en Chaitén”, dice un *trader*.

De esto sabe el abogado Sebastián Eyzaguirre. En 2009 compró el Lodge Isla Magdalena y sus tierras, frente a Puerto Natales, a metros de canal de Puyuhuaqui. Un *spot* privilegiado por sus diarios avistamientos de toninas y lobos de mar. Sin embargo, Eyzaguirre jamás pudo alojar ahí como propietario: el mismo día que llegó a Coyhaique para comprar provisiones, le avisaron que un incendio había arrasado con todo.

Algunos dicen que invertir aquí es cosa de suerte, otros, de buen olfato. En este caso, varios mencionan al empresario Felipe Briones, controlador de Pesque-

La familia Halley, dueños de la cadena de supermercados Carrefour, compró hace dos años tierras en Futaleufú donde levantó un recinto hotelero: se llama Uman Lodge.

ra Yadrán. Hace tres años compró 3 mil hectáreas en Altos de Ñirehuao, cerca del lago Riquelme y el lago Peña, para iniciar un proyecto de reforestación y turismo. Un *broker* que conoció el terreno asegura que el paño tenía tres problemas: su ex dueña, la escocesa Marta Crawford, había construido una represa y parte de los sitios vecinos sufrían inundaciones por los desbordes de agua. Además, explican, ese territorio se emplaza en una zona muy alta y fría y tenía un camino que lo atravesaba. “Briones cambió esa ruta de posición. Fue visionario: su fundo no está en la costa donde llueve 5 metros cúbicos por año y tiene tres pequeños lagos”, indica. El campo incluía el *lodge* Campo Bravo, destinado a la pesca y tiene un coto de caza de casi 200 ciervos. El empresario ya había incursionado en el turismo de la zona de Aysén con un *lodge* en el canal de Puyuhuaqui, cerca de Puerto Cisnes, a través de una asociación con el empresario Fernando Amenábar.

Según Juan Navarro, de Sur Realista, en la Patagonia hay tres tipos de clientes: el que quiere comprar un bien de reserva, el que quiere comercio inmediato y el que desea una parcela de agrado. “Este último no busca hacer negocios, más bien, quiere vivir el sueño de la granja feliz”, ejemplifica.

Warren Adams, es uno de los que hizo un buen negocio. El norteamericano conoció la Patagonia el 2000, luego de vender por 100 millones de dólares su red social Planet All a Amazon, y recorrer el mundo junto a Megan, su mujer. En 2007, se asoció a Steve Reifenberg, entre otros y fundó Patagonia Sur: levantó un fondo de 30 millones de dólares junto a inversionistas extranjeros y chilenos y adquirieron 40 mil hectáreas entre Palena y Villa O’Higgins. “Hoy, ya se ha liquidado el 70% del proyecto”, explica su gerente general, Felipe Zegers, quien asegura que sus tierras han aumentado por sobre un 30% su plusvalía.

Y aclara: “No somos corredores de propiedades: compramos las tierras invirtiendo aproximadamente un 20% en conservación para poder transformarlas

en reserva". Hoy tienen propiedades en Caleta Tortel, Valle California, lago Espolón, río Palena y Jeinimeni. Tenían grandes paños en Melimoyu, donde la última compradora fue Francisca Cortés Solari, quien adquirió 16 mil hectáreas, incluido el Instituto de Investigación de Ecosistemas de Melimoyu (Centro Meri).

"En Aysén, todo está más atomizado. En cambio, en general, los que están en la XII Región, tienen campos productivos para buenos negocios", asegura Hernán Passalacqua de Fitzroy. Entre ellos están Carlos Larraín —es dueño de 96 mil hectáreas en la estancia Cameron, en Porvenir, donde tiene ovejas, un *lodge* de pesca y bosques de lengas—, la familia Marín y el grupo Matetic, entre otros.

El backup

Cuenta un *broker* que el año 2000 una hectárea en promedio en Chile valía 200 dólares, mientras que un rancho en EE.UU. tenía un precio promedio de 3.600 dólares. El diferencial de valores, explican, se debe a varios factores, como la falta de conexión de los colonos. "Antes te sentabas con un viejo acá y él no sabía qué pasaba afuera. Hoy, sus nietos entienden de las ventas que se producen en otros lados del mundo", explica. Si a fines de los 90 la relación de valores era de 1:20 con EE.UU., hoy es de 1:10, o de 1:8, dice la misma persona. Aquí, afirman, se pueden encontrar por 400 mil pesos e incluso hay colonos que todavía transan sus tierras por animales.

En los ranchos norteamericanos —en lugares como Dakota o Wyoming—, además, hay mayor densidad de población, más pavimento y menos privacidad. También, dicen, todo está más reglamentado. Eso hoy convierte a Chile en un espacio más exclusivo. "En la Patagonia puedes construir cerca de la costa y no te dicen nada. Todo es más libre", aseguran. Dice un *broker* que muchos extranjeros también llegan aquí buscando un *backup* en materia de seguridad. "Chile no sufre de fanatismos religiosos, no tiene tensiones políticas ni pestes. Saben que se puede tomar un vuelo y encontrar un refugio seguro para catástrofes como las Torres Gemelas o

El promedio de precios está entre los 600 mil y 1,5 millones de pesos por hectáreas (hace cinco años estaban desde 200 mil pesos), pero según un bróker, en unos diez años más, un metro de suelo patagónico podrían alcanzar los 3,5 millones de pesos.

Según Juan Navarro, de Sur Realista, en la Patagonia hay tres tipos de clientes: el que quiere comprar un bien de reserva, el que quiere comercio inmediato y el que busca una parcela de agrado.

el ébola", explica un corredor que tiene varios compradores internacionales.

Con todo, según explica Hernán Passalacqua, después de la crisis subprime, en 2008, cerca de 10 lodges —alguno de ellos extranjeros— tuvieron que cerrar.

Entre mitos y hermetismo

En la Patagonia hablan de un tal "Ken". Dicen que es un gringo que ha invertido más de 20 millones de dólares por campos que suman cerca de 2 mil hectáreas en los lagos Desierto y Laparent, además de los ríos Paloma, y Azul, donde tiene una casa, un hangar y un *trail* para mountain bike. Los más osados le ponen apellido a este misterioso inversionista: señalan que se trata de Kenneth Dart, el banquero multimillonario dueño del fondo EM Limited que le reclama a Argentina el pago de 1.500 millones de dólares y que se mueve con total sigilo cada vez que visita sus tierras. Pero de eso, aún no hay certezas.

El hermetismo es clave en este tipo de transacciones. Por ejemplo, aunque todo Chile supo que la actriz Cameron Díaz visitó esta zona del país en febrero de 2013, un corredor asegura que pocos se enteraron de que recorrió varios terrenos junto a un *broker* porque quería comprar tierras. El negocio no prosperó.

El argentino Allan Faena también pasó inadvertido durante una visita a principios de este año en las Torres del Paine: una persona que se dedica a este negocio asegura que lo acompañó Len Blavatnik, un famoso magnate ucraniano con quien es socio en algunos proyectos turísticos y que fueron a esa zona interesados por tierras.

Hace pocas semanas, una norteamericana se instaló en Ñirehuao. Compró 500 hectáreas para hacer ahí un proyecto de ganadería holística. La mujer —que prefiere mantener su nombre en reserva— también tiene tierras de este tipo en EE.UU.: es dueña de campos en Dakota, donde se filmó la película *Danza con lobos*.

Leonardo DiCaprio, George Bush y el cofundador de Microsoft, Paul Allen, son otras de las visitas connotadas que han viajado a la Patagonia. Un operador de turismo asegura que el actor de la *Lista de Schlinder*, Liam Neeson, también estuvo en la zona.

Con todo, hay escépticos que dicen que en esta tierra también abundan los mitos. Pero si algunos de esos rumores se concretan —como podría ser el caso de Bill Gates—, decir que la lista de millonarios en suelo patagónico va en ascenso, no es cuento. ●●●