DF MAS
DIARIO FINANCIERO + CAPITAL

Fecha: 13/07/2025 Audiencia: 48.450 Sección: ECONOMIA
Vpe: $6.511.672 Tirada: 16.150 Frecuencia: DIARIO
Vpe pág: $7.443.240 Difusión: 16.150
Vpe portada: $7.443.240 Ocupación: 87,48%

PERSONAJE

POR AZUCENA GONZÁLEZ

JAMES COLEMAN: "SI SE CONECTAN ESTAS MONTAÑAS PODRÍAN OFRECER UNA EXPERIENCIA COMPARABLE A LOS GRANDES CIRCUITOS DE ESQUÍ DE EUROPA"

Debutó en la actividad en una de las zonas más pobres de Nuevo México, en Estados Unidos, y hoy como socio gerente de MCP, este emprendedor y fanático del esquí maneja una red de complejos turísticos de montaña que lo tienen invirtiendo fuerte en Chile, su primera incursión internacional. "Uno de mis objetivos ha sido crear uno de los destinos de esquí más grandes y accesibles del mundo, y la cordillera de los Andes centrales ofrece una oportunidad única para lograrlo", dice.

"Mi padre me enseñó a perseguir mi propósito con perseverancia y, desde adolescente, después de esquiar en pequeñas estaciones del suroeste con mi familia, me di cuenta de que esquiar no era sólo algo que me encantaba. Era algo a lo que quería dedicar mi vida. Siempre me ha atraído la libertad, la alegría y el sentido de comunidad que sólo siento cuando esquío".

La frase es de James Coleman, socio gerente de Mountain Capital Partners (MCP), el grupo inversor estadounidense especializado en turismo de montaña, que la semana pasada anunció la intención de tomar el control de la sociedad Andacor, la operadora de los centros de esquí El Colorado y Farellones, y que en la actualidad ya es la gestora de los otros dos centros de la RM. Uno es Valle Nevado, pues en 2023 quedó como socio mayoritario (junto a la familia Senerman), y el otro es La Parva, donde en mayo de 2024 MCP quedó como único controlador.

Basada en Colorado y administrando una extensa red de complejos turísticos de montaña ubicados en siete estados en su país de origen, Chile ha sido la primera incursión internacional de MCP, grupo cuyo puntapié inicial en esta industria se dio hace un cuarto de siglo. "De joven, me fijé la meta de tener un centro de esquí antes de cumplir 35 años, y la logré a los 33. Esos primeros años fueron desafiantes, pero moldearon mi compromiso de hacer que el esquí fuera más accesible. Especialmente después de empezar en una de las zonas más pobres de Nuevo México, donde vi de primera mano el poder que podía tener este deporte cuando más personas tuvieran la oportunidad de experimentarlo. Si bien MCP se fundó formalmente en 2015, tengo la fortuna de ser propietario y operar centros de esquí durante 25 años", detalla Coleman.

A Chile llegó también por el esquí. "Mi primera experiencia en Chile fue esquiar en El Colorado, La Parva y Valle Nevado, y me cautivó de inmediato la belleza de las montañas y la calidez de su gente. A lo largo de los años, he regresado muchas veces con amigos y familiares, y es ahí donde realmente comenzó mi conexión con el esquí chileno. Esa experiencia personal fue lo que despertó mi creencia en el potencial a largo plazo de esta región", agrega, en una entrevista concedida por escrito a DF MAS.

- ¿Por qué su interés en Chile y por qué priorizó esta región de alta montaña sobre otras en las primeras compras de MCP fuera de Norteamérica?

- Exploré estas montañas con amigos y familiares durante muchas temporadas desde hace una década. El terreno, la cultura y la comunidad me atrajeron. Me enorgullece traer a Sudamérica nuestro propósito, dar a las personas la libertad de esquiar, hacemos todo para que las personas esquíen.

Coleman indica que en los últimos dos años MCP ha invertido más en Valle Nevado y La Parva que lo que había sido invertido en los últimos 10 años, incluyendo modernización de telesillas, sistemas de fabricación de nieve, entre otras infraestructuras. También menciona la

incorporación de áreas para principiantes, programas de aprendizaje y mejoras en el alojamiento. "A pesar de su reconocimiento de marca sólido, estos centros de esquí habían estado descapitalizados durante años, con activos obsoletos y una flexibilidad financiera limitada", dice. En efecto, antes de su entrada, Valle Nevado había entrado en un proceso de Reorganización Judicial (RJ), mientras La Parva operaba con déficit, y Andacor está hoy en similar proceso de RJ. "Gestionar una operación eficiente que priorice la reinversión continua, es esencial para alcanzar el máximo potencial de estos centros, y es una responsabilidad que nos honra asumir", agrega.

"Hemos invertido millones para abordar el mantenimiento atrasado"

- ¿Cuál es su visión del potencial del mercado chileno del esquí?

- Chile tiene el potencial de ser uno de los mejores destinos de esquí del mundo. La montaña, el clima y la cercanía con Santiago de la zona denominada Tres Valles ofrecen una ventaja excepcional, pero igual de importante es la oportunidad de invertir donde más se necesita. Muchos centros de esquí han enfrentado desafíos significativos durante la última década, incluyendo infraestructura obsoleta, dificultades financieras y recursos limitados. Nuestra larga trayectoria como operadores nos posiciona para asegurar la viabilidad a largo plazo de los centros mediante una inversión de capital dirigida. Al ampliar el acceso para familias chilenas y visitantes extranjeros, y aprovechar el legado de estas montañas, vemos un camino claro hacia una mayor presencia global.

- ¿Cuál es el objetivo de MCP en Chile?

- Uno de mis objetivos ha sido crear uno de los destinos de esquí más grandes y accesibles del mundo, y la cordillera de los Andes centrales ofrece una oportunidad única para lograrlo. Pero esto sólo importa si mejora la experiencia del esquiador y se amplía el acceso, especialmente para las familias chilenas. Hemos invertido millones para abordar el mantenimiento atrasado, las mejoras de infraestructura y la mejora de la experiencia del cliente en Valle Nevado y La Parva. El crecimiento continuo de las visitas impulsará la reinversión continua y mejorará la sostenibilidad a largo plazo. Nos centramos en un crecimiento responsable que fomente tanto el impacto en la comunidad como el valor para los visitantes.

- ¿Qué sinergias ve en estos valles de los Andes?

- Los Tres Valles ofrecen una oportunidad para crear algo verdaderamente único: cuatro destinos de nieve distintos, cada uno con su propia historia y carácter, ubicados a pocos minutos uno del otro y en una importante capital mundial, Santiago. Si se conectan estas montañas podrían ofrecer una experiencia comparable a los grandes circuitos de esquí de Europa, pero con una identidad claramente sudamericana. Las sinergias son evidentes: infraestructura compartida, mejor acceso para los visitantes, operaciones más eficientes y la posibilidad de expandir la oferta de esquí tanto para esquiadores locales como para visitantes internacionales.

- ¿Qué ventajas tendría para los esquiadores que MCP controlará cuatro operaciones en la RM?

- Para los chilenos la oportunidad reside en mejores medios de elevación (andariveles), mayor superficie esquiable, mejores servicios y un acceso más asequible, incluyendo pases de temporada gratuitos para niños de 12 años o menos, como ya ofrecemos en Valle Nevado, La Parva y en todos nuestros centros de esquí en Estados Unidos. Para los visitantes internacionales, el atractivo reside en la escala y la variedad: pistas de primera clase, infraestructura moderna para una amplia variedad de perfiles de clientes y una auténtica cultura sudamericana, todo a una hora de Santiago. Nuestro objetivo es hacer que el esquí sea más accesible para los chilenos, fortalecer la presencia de Chile en el mercado internacional del esquí y seguir invirtiendo en crecimiento, largo plazo y experiencia para los huéspedes.

- ¿Planean generar oferta de paquetes, que incluya EEUU, con su Power Pass?

- Es prematuro comentar sobre futuras ofertas de productos, pero cuando nos involucramos en Valle Nevado y La Parva, ambos se incorporaron al Americas Pass, un producto diseñado para conectar centros turísticos de Norteamérica y Sudamérica. Como en todos nuestros esfuerzos, el objetivo es ampliar el acceso y ofrecer valor a los esquiadores de ambos continentes.

- ¿Reducirá los precios actuales?

- Si analizamos la historia de nuestros centros de esquí, tanto en Chile desde 2023 como en Estados Unidos desde 2000, algunos aspectos siempre destacan: mayor asequibilidad, mayor número de visitantes y mayor crecimiento en días tradicionalmente más tranquilos. Nuestro objetivo no es que los días de mayor número de visitas sean aún más concurridos, sino que el esquí sea más accesible durante toda la temporada.

- ¿Cómo planean superar las autorizaciones de libre competencia en Chile?

- Respetamos plenamente el proceso regulatorio chileno y nos comprometemos a trabajar con transparencia con la Fiscalía Nacional Económica (FNE) para demostrar nuestro deseo de promover un mayor acceso al esquí en Chile y convertirlo en un destino de esquí internacional imprescindible para millones de esquiadores de todo el mundo. Esto sin duda mejoraría el turismo en la zona central de Chile y posicionaría al país como un destino de esquí de clase mundial durante el verano del hemisferio norte.

- Cómo ve la conexión con los hermanos Leatherbee, de Andacor?

- Nos gusta la participación de socios locales. Si bien es demasiado pronto para hablar de roles futuros, MCP tiene una larga trayectoria de trabajo en colaboración con socios locales.