



N. BIRCHMEIER RIVERA

JAMES COLEMAN, EL "HOMBRE DE LAS NIEVES", Y POSIBLES PROBLEMAS EN LA COMPRA DE ANDACOR:

“Nuestro compromiso con Chile no depende de una sola transacción”

El fundador y socio gerente de Mountain Capital Partners cree que la operación no afectaría la competencia en el mercado y que sería el camino para hacer más accesible al esquí.

James Coleman, socio director de Mountain Capital Partners (MCP), tiene entre sus metas convertir a Chile como polo mundial del turismo de esquí en el hemisferio sur.

Coleman es fundador y socio gerente del grupo estadounidense que pretende controlar la sociedad Andacor, la operadora de los centros de esquí El Colorado y Farellones. Actualmente, ya gestiona los otros centros de la Región Metropolitana (RM): Valle Nevado, tras un acuerdo con la familia Senerman para convertirse en socio mayoritario en 2023, y La Parva, que en mayo de 2024 adquirió a Leonidas Vial.

Su pasión por el esquí lo trajo a Chile, recorriendo casi todos los complejos invernales del país, por lo que advierte que existe un alto potencial para explotar el área denominada en el mundo del esquí como los “Tres Valles”, donde se ubican los principales centros de la RM.

Sin embargo, la Fiscalía Nacional Económica (FNE) podría frustrar su anhelo. El organismo encabezado por Jorge Grunberg extendió a Fase 2 su investigación sobre la operación de concentración. Explicó que, preliminarmente, identificaron potenciales riesgos de carácter “horizontal unilateral, los que podrían materializarse en incrementos de precios, disminución de la calidad y/o deterioro de otras variables competitivas”, a raíz de una “posible ocurrencia de una cuasi-monopolización del mercado de entradas para servicios de esquí a nivel local”.

En una entrevista concedida por escrito, Coleman, conocido como “el hombre de las nieves”, asegura a “El Mercurio” que esta operación no afectaría la competencia en el mercado.

—¿Qué les pareció la extensión a Fase 2 de la investigación de la FNE?

“Respetamos plenamente el proceso y seguimos comprometidos con cooperar y proporcionar toda la información necesaria. Nuestra prioridad es dejar claro cómo esta industria opera de manera sostenible. Los centros de esquí requieren inversión continua en el tiempo y su viabilidad a largo plazo depende de aumentar los visitantes (locales y extranjeros), los días de operación, y mantener infraestructura de alta calidad. En última instancia, la pregunta relevante es: ¿esta transacción aumenta la capacidad de inversión y mejora la perspectiva de largo plazo para los consumidores? Sabemos que sí”.

—¿MCP considera la posibilidad de que la adquisición de Andacor no sea aprobada?

“Nuestro foco está en explicar el valor de largo plazo de este proyecto: mejorar el esquí y la experiencia general en estos centros, haciéndolos al mismo tiempo más accesibles para todos. Al mismo tiempo, nuestro compromiso con Chile no depende de una sola transacción. Continuaremos reinvertiendo y fortale-



MCP invertirá más de US\$ 17 millones en Valle Nevado y La Parva

James Coleman asegura que esta temporada 2026 desembolsarán más de US\$ 17,5 millones para sus operaciones en Valle Nevado y La Parva, con el objetivo de “modernizar andariveles, expandir los sistemas de fabricación de nieve y elevar el estándar en alojamiento y entretenimiento”. Este monto duplica los US\$ 8 millones que han invertido desde que ingresaron al mercado chileno.

En un documento, al que tuvo acceso “El Mercurio”, la firma detalla el destino de estos recursos. En el escrito —firmado por Ricardo Margulis, gerente general de Mountain Capital Partners Chile—, la compañía indicó que en Valle Nevado ampliarán el sistema de fabricación de nieve, en particular en la zona para principiantes. Modernizarán el sistema electrónico de la Góndola y la telesilla Prado e implementarán un sistema autoservicio en la entrega de tickets.

MCP también inaugurará su proyecto inmobiliario Aconagua Ski Residences, para potenciar su oferta de alojamientos. En La Parva hay mejoras en telesillas. Asimismo, sumará inversiones en andariveles, con una telesilla doble para mejorar la conexión con Valle Nevado (conectando retorno Águilas con cerro Franciscano) y otra góndola para conectar La Parva Chica con el sector 3.100, todo para 2027 y 2028.

ciendo Valle Nevado y La Parva con una perspectiva de largo plazo”.

—¿Por qué sería beneficioso que MCP controle Valle Nevado, La Parva y Andacor? ¿Eso no dañaría la competencia?

“La escala en esta industria significa una cosa: la capacidad de invertir más. Más inversión significa mejores andariveles, mejor nieve, mejores experiencias y, en última instancia, un acceso más accesible para todos.

La idea de que la consolidación dañe la competencia no captura correctamente cómo funciona el esquí. Muchos de nuestros visitantes no están eligiendo entre Valle Nevado, La Parva o El Colorado, están eligiendo entre Chile y Whistler (EE.UU.), entre los Andes y los Alpes. Esa es la competencia que estamos enfocados en ganar. Y la forma de ganar es construyendo algo por lo que valga la pena viajar. Además, nuestro compro-

miso de ofrecer acceso gratuito (niños menores de 12 años), programas de pases interconectados y tickets desde \$15.000 demuestra claramente nuestro interés en mantener el esquí accesible para los chilenos y hacer crecer la próxima generación de esquiadores chilenos”.

—¿La inversión en Chile superó las expectativas de MCP?

“Chile confirmó todo lo que creíamos cuando llegamos, y más. Las montañas son excepcionales, el interés por el esquí es real y el potencial es significativo. Esta es una industria intensiva en capital y el crecimiento sostenible proviene de una sola cosa: expandir el interés por el turismo invernal. Más visitantes y más días de esquí forman una base turística más fuerte. Ese es el modelo que hemos perfeccionado durante 20 años en Estados Unidos y es exactamente lo que estamos construyendo aquí. La oportunidad de Chile no es solo regional: creemos que puede competir en un escenario global y tenemos la intención de ayudar a que eso ocurra”.

—Considerando que el esquí es percibido como una actividad cara, ¿cómo atraerán al mercado local?

“Estamos trabajando activamente por cambiar esa percepción y los números nos respaldan (...). Sabemos que la interconexión entre Valle Nevado y La Parva no solo es popular: es algo que nuestros visitantes locales nos dicen que realmente valoran y utilizan”.

Cómo construir “una cultura sólida de deportes de invierno”

—En los últimos Juegos Olímpicos de Invierno hubo poca representación chilena en esquí, a pesar de las condiciones naturales del país. ¿Cuáles son sus reflexiones al respecto?

“Chile tiene montañas extraordinarias, pero construir una cultura sólida de deportes de invierno requiere una base más amplia de participación. Eso comienza con el acceso: cuando más personas pueden esquiar, todo el ecosistema crece,

incluyendo el desarrollo de atletas y el impulso de más deportistas chilenos”.

—¿Es parte de la brecha que buscan cerrar al hacer el esquí más accesible?

“Sí. Expandir el acceso es fundamental. A medida que crece la participación, se fortalece tanto la industria turística como el desarrollo a largo plazo del deporte”.