



POR PATRICIO DE LA PAZ

# DESDE COMPRAR FUNDO DE TOMPKINS HASTA ARMAR PRODUCTORA DE CINE: LOS ATERRIZAJES DEL EMPRESARIO CHARLIE CLARK EN CHILE

**Oriundo de Texas, donde tiene un bullente negocio de venta de autos, viene seguido a nuestro país. Razones tiene; entre ellas, el fundo Reñihué, que le compró a los Tompkins en 2017 por US\$ 9 millones y donde desarrolla un proyecto de conservación. Ahora busca un terreno en Torres del Paine. "Muchas cosas pasaron conmigo en Chile, más que nada una gran conexión con la tierra", explica. En Santiago armó una productora cuyo nuevo desafío es un documental sobre ovnis.**

La primera vez que el empresario norteamericano Charlie Clark vino a Chile fue en 2016. Era una misión urgente y personal. Necesitaba haber la postproducción de su película *Green Ghost*, cinta sobre superhéroes donde él es además uno de los protagonistas. Lo habían tramitado demasiado en su natal Estados Unidos, donde además le cobrarán caro por el trabajo: lo menos, US\$ 2 millones; lo más, cinco veces esa cifra. Estaba complicado. Hasta que el actor chileno Marko Zaror, experto en artes marciales y quien también participaba en el filme, le dijo que por qué no lo intentaba en Santiago. Le dijo que aquí trabajaban bien y que, además, le saldría mucho más barato.

"Y así fue, pagué un quinto de lo que me cobrarían en Estados Unidos", dice Clark, conectado por Zoom desde Texas, donde vive. La cinta, en todo caso, hubo que rehacerla prácticamente entera. "Como estaba, era un desmadre. Tuvimos que quemar varias neuronas en eso", reconoce. Y así, lo que debería haber tardado un par de meses se alargó al final por cuatro años. Pero el empresario, que ha hecho su fortuna en el negocio automotriz que desarrolla en la frontera de Estados Unidos con México, dice que durante ese tiempo se le abrió un universo: empezó a viajar por Chile, desde San Pedro de Atacama hasta Torres del Paine, y se fascinó con la naturaleza diversa del país donde, además, le estaban rescataando su película.

Fue tanto el encanto, que no dudó en comprar en 2017 el fundo Reñihué, que Kristine Tompkins tenía a la venta y que había sido el primero que ella y Douglas -su marido, fallecido en 2015- habían adquirido aquí. Clark no se detendría más; y aterrizaría una y otra vez en Chile, con distintos proyectos en mente. Como el 2022, cuando creó su productora de cine Trío de la Luz, con la cual planea armar productos audiovisuales que muestren la naturaleza de este rincón del

planeta. Incluido el cielo, recalca. Y eso no es un detalle: este empresario excéntrico es fanático de los ovnis.

## Un texano se enamora de Chile

Charlie Clark nació en McAllen, en el sur de Texas, el estado norteamericano límite con México. Ha contado que sus padres -dedicados a la venta de automóviles- viajaban con frecuencia y él se quedaba a cargo de su nana mexicana, Aurora Aguirre. Se quisieron como madre e hijo, y no era extraño que ella lo llevara a su casa y que incluso atravesara con él la frontera y se instalaran en Reynosa, en el lado mexicano. Allí Clark aprendió de su cultura, de sus comidas, de sus fiestas; veía al *Chavo del Ocho* en la televisión. Y, de paso, aprendió el castellano que habla perfecto hasta hoy.

Estudió Comunicaciones en la Texas Christian University, tuvo trabajos en distintas partes del país, pero decidió radicarse en su natal McAllen y emprender su propio negocio de automotoras. "Yo no heredé nada de mis padres, yo parti lo mío desde cero", aclara. Su primer gran acierto lo tuvo en 2001 cuando empezó a trabajar como concesionario de Nissan. Hoy tiene tres locales de esa marca en Texas: en Harlingen, Brownsville y El Paso. Y acaba de abrir, en el mismo estado, dos concesionarias de Hyundai.

Le va bien. En un muy buen mes, dice, uno de sus locales Nissan puede vender hasta 400 autos nuevos. "El año pasado, mi tienda en El Paso llegó al número cinco en ventas entre todas las concesionarias de Nissan en Estados Unidos, que deben ser más menos 1.200. Otra de mis tiendas, la de Harlingen, estaba siete u ocho. En otros años, por un mes, dos de mis locales han estado en el número uno. Tiene mérito, porque competimos con grandes ciudades como Miami, Nueva York, Los Ángeles, Dallas. ¿Cómo puede ser? Por mi gente".

"Mi gente" es para Clark todo ese mundo que conoció en esos días alegres y mexicanos en la casa de su nana Aurora. Apenas entró al negocio de las concesionarias de Nissan, se dio cuenta de que los mejores clientes para atraer eran los latinos, segment al que las otras automotoras de la zona pasaban por alto. Él no, y tenía además a su favor que conocía sus costumbres, sus emociones. Con la participación de su nana -quien murió nonagenaria en 2022-, creó una novedosa publicidad dirigida a ellos. En su idioma, usando su humor. Y es la tónica que incluso impera hasta hoy al interior de su negocio: dice que de sus actuales 700 empleados, apenas tres son norteamericanos. "El resto

son latinos, ellos son mi gente", recalca.

Como siempre le había gustado lo audiovisual, para apoyar su negocio montó en la televisión local una serie de shows donde dio vida a su alter ego: un torpe superhéroe gringo -Green Ghost- que se unía a superhéroes latinos mucho más hábiles que él. "En el fondo, me burlaba del heroísmo gringo", señala. Hizo más de 30 capítulos, en los cuales está la idea de la cual nació su película que él produjo y financió; la misma que lo trajo a Chile y que, de alguna manera, le armó otro destino al sur del mundo.

"Muchas cosas pasaron conmigo allá en Chile, místicas incluso. Más que nada fue una gran conexión con la tierra. Viajé por el norte, por el sur. Me abrí puertas a otro universo, porque yo hasta entonces era sólo trabajo, mi negocio, la película. Tuve experiencias con ayahuasca, con la medicina ancestral, sentí otras conexiones", cuenta.

En eso estaba, empapándose de naturaleza, cuando alguien le comentó que Kristine Tompkins quería conocerlo. "Ella había escuchado que yo, fascinado con este país, buscaba un terreno para comprar en Chile", explica Clark.

## Llanto en Reñihué

Pero había un asunto, no menor, de números. "Yo buscaba un lugar que me costara alrededor de US\$ 1,5 millones. Y Kristine vendía a US\$ 11 millones más impuestos. Yo le dije a la persona que me lo comentó que no había ninguna posibilidad, que yo no tenía ese dinero. Pero me dijo que ella insistía en conocerme", recuerda. Así que fue a juntarse con Kristine al fundo Reñihué, en la Región de Los Lagos, frente al volcán Michimahuida.

"Cuando llegué allá, mis pies tocaron la tierra y empecé a llorar. Sentí tanta emoción. Pensé: 'No sé cómo, pero tengo que comprar este lugar'. Volví a la medicina ancestral en busca de mensajes de la tierra. Y los tuve: me dijo que comprara, pero sin despreocuparme de todas las familias de latinos que trabajan conmigo en Texas y dependen de mí. Que no lo hiciera de una forma estúpida. Pero fue clara: 'Suelta, sacrifica todas tus riquezas personales', me dijo".

Las partes acordaron que el precio de compra sería US\$ 9 millones. Clark cuenta que entonces en el banco tenía US\$ 3 millones. Y se comprometió a que pagaría el resto dividido en dos partes iguales, en los dos años siguientes. "Tuve que trabajar duro para eso, fue un riesgo, pero lo logré", dice.

Reñihué fue el primer fundo que los

Tompkins compraron en Chile, en 1991. Es un valle de 708 hectáreas, rodeado por dos ríos. Al lado del famoso parque Pumalín. Cuenta Clark que cuando se encontró por primera vez con Kristine Tompkins, "ella comenzó a llorar, porque me dijo que no podía estar en este lugar sin su esposo, y que para ella era importante quién lo compraría. Le dije: 'Prometo con toda mi alma que voy a proteger este lugar, voy a tratar de seguir en el camino de conservación que ustedes acá comenzaron'".

**- Ese 2017, Kristine Tompkins dijo a la prensa que Reñihué no podía quedar en mejores manos...**

- Eso fue un gran honor para mí.

## Reunión con Ibáñez, conversaciones con Kennedy

Clark ha cumplido esa promesa que hizo hace nueve años. A fines de 2018 creó la Fundación Reñihué, que se hizo cargo del legado de conservación que comenzaron allí los Tompkins. "Partimos con un grupo de científicos haciendo estudios del movimiento de los animales, a través de cámaras. Nos dio buena información de las guías, por ejemplo", cuenta.

Ahora están en un plan de reforestación del fundo. "Antiguamente, por el 1800, se trabajó aquí con ganado, entonces quemaron los árboles y no había nada. Eso es un problema para la fauna de esta zona que quiere moverse allí, como los pumas y las guías. No se sienten seguros en un espacio tan abierto", explica. Pronto se reunirán con Alerce 3000, fundación con la que quieren trabajar en conjunto el tema. Y están buscando voluntarios que puedan instalarse en el terreno a supervisar las plantaciones.

Por esta labor, Clark ha ido conociendo gente, ampliando su red de contactos. Cuenta por ejemplo que la última vez que estuvo en Chile, de febrero a comienzos de abril, se reunió con Nicolás Ibáñez, quien tiene tierras cerca de Reñihué. "Tenemos la misma pasión", comenta el norteamericano.

Dice que también conoció a Robert Kennedy Jr., actual secretario de Salud de Trump y reconocido abogado ambientalista. "Cuando Kristine donó su parque al estado de Chile, él estuvo en esa ceremonia (a inicios de 2018). Preguntó quién era el gringo que había comprado Reñihué. Luego preguntó si yo tenía helicóptero para ir a buscarlo. Y como yo tengo uno en el sur, fui por él. Nos conectamos por dos días", señala. Tiempo después, cuenta, Kennedy -a quien le dice Bobby- lo

