

Ha vendido más de 6.000 hectáreas en la Patagonia por unos US\$ 30 millones

The Real Eco State de Felipe Escalona sella alianza para comercializar bonos de carbono en el mercado internacional

Con oficinas en Santiago y Nueva York, han vendido terrenos en la Patagonia a más de 600 inversionistas en todo el mundo, y exporta su modelo de negocios a territorios como el Amazonas y África. • **GUILLERMO V. ACEVEDO**

Desde sus oficinas frente al Central Park, en New York, Felipe Escalona habla de cómo su negocio de vender parcelas para conservación en la Patagonia ha escalado a otros continentes, con compradores en cualquier lugar del mundo.

Animalista, vegetariano y ecologista, Escalona ideó un modelo con el que ha vendido más de 6.000 hectáreas en la Patagonia, a más de 600 clientes de Norteamérica, Europa y lugares tan distantes como Emiratos Árabes. Suma ventas por unos US\$ 30 millones.

Nacido en Puente Alto y exalumno del Instituto Nacional, desde joven ideó formas creativas para sustentarse. "No me alcanzaba la plata en la universidad para lo que yo quería, tocaba guitarra en la micro", explica.

Tras graduarse como abogado en la Universidad de Chile, Escalona trabajó como fiscal de una inmobiliaria del grupo Vida Nueva, luego en la fiscalía del banco Santander y participó en una serie de empresas, hasta que un accidente en las Torres del Paine le cambió la vida, a los 36 años.

Durante un *trekking*, la nieve lo encontró

fuera de un lugar de refugio y sin equipo adecuado. Arrieros lo rescataron, cuando ya pensaba en la muerte. Ahí pensó en la trascendencia y en su legado al morir. "Sentí que no había legado, que no había hecho lo que tenía ganas y decidí cambiar mi vida radicalmente", recuerda.

Tomó la Patagonia como símbolo y se enfocó a su conservación. La primera idea fue crear parcelas de cinco hectáreas mínimo, que no se pudieran urbanizar.

Sin tener todo el dinero, firmó la promesa por un terreno de 800 hectáreas en Puyuhuaqui, hizo lotes de entre 5 y 15 hectáreas, a \$1 millón la hectárea. Lo presentó a inversionistas y fondos de inversión, y nadie quiso financiarlo, así que recurrió a créditos de consumo y adelantos de tarjeta de crédito. Incluso vendió su auto.

Su gancho principal fue que los clientes entendieran que el valor de la tierra siempre aumenta y lo tomaran como una inversión. "Me encantaría tener la cantidad de dinero de Douglas Tompkins para poder hacer filantropía, por mientras hago lo que puedo con lo que tengo". Agrega: "Si yo estaba dis-

puesto a tener un terreno para cuidarlo —continúa—, quizá había muchos mini Tompkins, como yo".

Así fue. "En 45 días habíamos vendido más de la mitad de los terrenos", explica el emprendedor.

Un modelo exportable

El atractivo para invertir en la Patagonia vino de la mano de los bonos de carbono. Por cada tonelada de carbono que un bosque captura, se emite un bono. Este activo se comercializa en el mercado local o internacional y otras empresas que emiten CO₂ lo compran con el objetivo de compensar sus emisiones.

Con el calentamiento global, "era evidente que había que generar una fórmula diferente de proteger los bosques, no solamente transformar plantas termoeléctricas en paneles solares", dijo, hace algunas semanas, en Ciudad de México, en el PropTech Latam que reúne a líderes en tecnología e innovación.

Allí tuvo reuniones para replicar este modelo en México, en áreas con severo impacto medioambiental. Y ya está en conversaciones para implementarlo, a futuro, en África o los bosques en Colombia.

En 2022, firmó un convenio con la NASA, para que sus satélites y sistemas de medición pudieran aportar información sobre los bosques y certificar sus niveles de absorción de carbono. "Queremos hacer un sistema que tenga supervisión absoluta con mediciones en tiempo real, para que los bonos de carbono se creen en tiempo real", explica.

Hoy hacen el levantamiento de biomasa en la Patagonia con tecnología de la NASA. Y este mes firmó un contrato con la inglesa E-Green —aceleradora de proyectos que redu-



Felipe Escalona, fundador de The Real Eco State, en su oficina de NY.

cen o eliminan emisiones de CO₂—, para comercializar bonos de carbono en el mercado internacional.

¿Pueden estos parques devolver la inversión mediante bonos de carbono?

"Mi compromiso es que todos los proyectos futuros de The Real Eco State tengan incluida una renta basada en bonos de carbono, y según nuestros estudios, el 90% de las propiedades estarán cubiertas durante 2024".

"Por primera vez, vamos a generar renta a un modelo de negocio inmobiliario de este tipo".

Tomando en cuenta que los bonos de reforestación se venden en US\$ 35, en promedio, calcula que en los bonos emitidos por la captura de carbono por los bosques vírgenes de la Patagonia será sobre los US\$ 50, dada la calidad de su captura, con una recaudación estimada de US\$ 1.000 por año para cada propietario.

Según sus proyecciones, deberían capturar entre 10 y 12 toneladas por hectárea al año, y las ofertas por los bonos que van a emitir superan los US\$ 50 y esperan llegar a US\$ 100, a fines de 2024.

Su fundación en Puente Alto

Escalona también lidera la fundación Red Prisma, que trabaja en varias zonas de Puente Alto, creando ollas comunes que se mantienen hasta hoy y haciéndolas sostenibles; generando modelos de reciclaje en campamentos donde no les retiran la basura, conectando a microempresarios del reciclaje con empresas y dándoles un ingreso.

Comenta que desde la fundación trabajan permanente-

mente con agrupaciones que reparten alimento en rutas nocturnas y ayudan a personas en situación de calle, no sólo con fondos o donaciones, sino también enseñándoles a coordinar. "Hay mucha gente en Chile que quiere ayudar, entonces lo que necesitan es gestión", afirma.

"Hay que contar las cosas buenas que uno hace, no para tener más likes en tu Instagram o en tu LinkedIn, sino para inspirar, para que haya más esperanza".