

duce en algo más visible: información en terreno, rutas marcadas, llamados a cuidar el entorno. Cada elemento parece ya casi parte del paisaje, pero fueron los vecinos de la zona quienes los habilitaron. Y parte de ese esfuerzo también se extiende a la conservación.

A través de cámaras trampa instaladas junto a personas del valle y organizaciones como Puelo Patagonia, el Club Andino y la Organización Valle Cochamó han logrado registrar especies que durante años permanecieron casi como leyendas.

“Encontramos el unicornio”, dicen en broma cuando hablan de los primeros registros del huemul.

Las imágenes —difundidas incluso a nivel internacional— no solo confirmaron la presencia de este animal. También hizo todavía más urgente la necesidad de crear conciencia sobre el valor de la zona donde viven.

En el *camping* observamos que el flujo de visitantes no se detiene cuando ya estamos adentrados en el otoño. Hay señas comunes: mochilas, cuerdas, cascos. Los escaladores entran y salen pese a la lluvia. Al ojo, son decenas. Quizá más. Sin embargo, todo está controlado.

“A diferencia de lo que cualquiera podría pensar, no queremos que entre tanta gente”, dice Felipe Ugalde, administrador del Centro de Visitantes: “Hacemos todo al revés”.

Cada temporada llegan cerca de 15 mil personas, una cifra que se mantiene estable no por falta de interés, sino por decisión de todos. El acceso se monitorea, se educa a los visitantes y se limita el impacto bajo el principio “No dejar rastro”.



COMPROMISO. Juan Catón, presidente de la Organización Valle Cochamó.



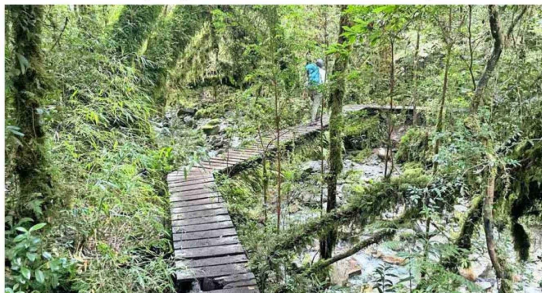
MEDIO. Estos carritos sirven para cruzar el río Cochamó con mayor seguridad.



VECINA. Esta perrita llamada Lisa recibe a los visitantes del lodge.



GRANITO. Las paredes de Cochamó han alcanzado fama mundial para la escalada.



OBRAS. Estos puentes, hechos por los propios arrieros, llevan años resistiendo el duro clima y el paso de los caminantes.

El trabajo no es menor. El Centro de Visitantes funciona sin cobro por acceso. Eso implica que cada año deben recaudar millones fuera de temporada para sostener su operación. ¿Cómo? Principalmente, con el aporte voluntario que dejan las personas.

Hay algo en Puchegüín que conquista a primera vista. De otra forma, difícilmente se explica que fundaciones y personas decidieran donar hasta juntar los millones de dólares que permitieron adquirir un predio del que sabían poco, dispuestos a ser parte de una hazaña que incluso a la directiva de la ONG a cargo, Puelo Patagonia, le cuesta creer aún.

Todo partió con Wyss Foundation. En medio de las gestiones para el desarrollo de un proyecto inmobiliario en la entrada del valle, y hasta una central hidroeléctrica, Puelo Patagonia promovió una alternativa, una ambiciosa iniciativa de conserva-

ción. De esta manera, articularon una estrategia de protección basada en múltiples herramientas legales: reserva de agua, Zona de Interés Turístico, Santuario de la Naturaleza.

Aunque no tenían la estructura legal y financiera, a Wyss (fundación estadounidense sin fines de lucro orientada a respaldar esfuerzos de conservación) le bastó. Con el tiempo se sumaron otros actores como The Nature Conservancy, además de fundaciones como Frejya y la marca Patagonia. El acuerdo era claro: si no lograban reunir el monto total (cerca de 150 millones de dólares), tendrían que devolver cada aporte.

“No somos tan inteligentes y no tenemos tan buenos informes”, dice Andrés Amengual, de la directiva de Puelo Patagonia. “Lo que pasa es que la naturaleza hace su trabajo. Ahí se enamoran y eso es lo que decide que nos ayuden finalmente. Eso es lo radical. Eso que a nosotros nos conmo-

como respuesta ante sus esfuerzos por proteger este valle y sus montañas:

“¿Pero cómo no voy a querer cuidar el lugar de donde viene el agua que yo tengo todos los días?”.

Aunque también debieron enfrentar miradas escépticas, siguieron adelante. Andrés Amengual dice que sabía que tenían un as bajo la manga. “El origen de la fuerza”, lo llama:

“¿Por qué estamos absolutamente locos y enamorados por el lugar? Nos une un sentimiento demasiado profundo. Ustedes se van a exponer a la fuente de la locura: ese valle y esas montañas que hablan con nosotros. Es muy potente. Y conecta y justifica el devenir de los donantes”, dice.

La compra del fundo Puchegüín no es el inicio de esta historia, sino otro capítulo en su historia. Aquí, donde durante años los niños debían dejar sus casas para ir a estudiar lejos, hay mayor conexión. Donde los arrieros recorrían las huellas contra toda dificultad, ahora guían a los visitantes y comparten su experiencia. Donde los recados circulaban por radio, ahora hacen videollamadas.

Este lugar atrapó a Patrick, que dejó su trabajo para dedicarse a ser guardaparques, y a Favián, que desde 1997 nunca más se fue.

Ya no hay miedos sobre el futuro: “Lo tenemos todo controlado”, dice Favián Sandoval. “Si con muy pocos recursos hemos logrado esto, con Puchegüín tenemos aún más posibilidades”, sentencia.

Lo que sigue ahora es parte de un proceso estimado en siete años. Desde diciembre del 2025 se activó la cuenta regresiva para desarrollar lo que llaman el plan de conservación y zonificación. La idea es simple y se acomoda a las necesidades de la comunidad: de sus 133 mil hectáreas, un 80 por ciento quedará bajo el concepto de “Zona de conservación estricta”, cuyos objetos de protección son ecosistemas como bosques de alerce y hábitats de especies en peligro. El resto se destinará a “Área de múltiples usos” para ganadería y agricultura a baja escala. Es decir, para arrieros y vecinos, y también turismo de naturaleza.

Al final, ensuciarse hasta los calcetines de lodo y encaramarse sobre bifurcaciones deja de sentirse como una dura prueba. Es parte del encanto de estas miles de hectáreas que quitan el aliento y que muestran por qué tantos siguen luchando para mantenerlo sin cambios. **D**

vió de alguna manera, lo usamos y se lo presentamos a la persona. Somos nada más que presentadores”, agrega.

Sí, el proyecto era atractivo. Y parecía viable. Pero fue Puchegüín mismo el que convenció a todos.

“Nosotros somos una especie de judoka. O sea, el judo no ejerce fuerza, administra fuerza, y lo que no hacemos nosotros es administrar la fuerza de la naturaleza”, dice Amengual.

Las decisiones más inusuales vinieron después.

Pese a liderar el proyecto, Puelo Patagonia optó por no convertirse en propietaria del terreno. En su lugar, impulsaron una estructura compartida entre los involucrados. “Quisimos generar una fundación conformada por todos los aliados para efectos de que no hubiera duda respecto al destino final y a nuestras intenciones”, dice Andrés Amengual, que además es abogado. “Se conecta con una suerte de decisión que tomamos en orden de hacer del proceso lo más transparente posible. Ha sido un pilar que ha atravesado toda nuestras actividades”, agrega.

Luego, otra decisión inusual. Una que, por recomendación de gente con experiencia en este tipo de procesos, podrían haber esquivado: durante años visitaron casa por casa a los vecinos de Cochamó, en especial a los más aislados en las montañas. A los que habitualmente no se les consulta. Por ahí partieron. No hubo reuniones masivas, solo conversaciones individuales sobre lo que intentaban hacer, y qué opinión les merecía.

Los comentarios eran más o menos iguales, y podrían resumirse en una pregunta que recibieron los organizadores