Fundador de Crystal Lagoons

LA EXPANSIÓN SIN ESCALA DE FERNANDO FISCHMANN

POR BEATRIZ ALISTE T.

CONTENTO E INQUIETO POR DAR A CONOCER EL VALOR DE ESTA INNOVADORA TECNOLOGÍA, EL EMPRESARIO CASI HA LOGRADO CONQUISTAR EL MUNDO CON SUS LAGUNAS ARTIFICIALES COLOR TURQUESA. EN TRES AÑOS SE HA EXPANDIDO EN LOS CINCO CONTINENTES CON MÁS DE 300 PROYECTOS INMOBILIARIOS URBANOS TURÍSTICOS, PÚBLICOS E INDUSTRIALES.

La carrera por la innovación nunca termina para Fernando Fischmann. En menos de tres años, la empresa Crystal Lagoons ha experimentado un explosivo crecimiento con más de 300 proyectos inmobiliarios urbanos turísticos, públicos e industriales en 160 países en los cinco continentes con una tecnología, de bajo costo y sustentable, que ha revolucionado la producción de energía y agua en el mundo y, en especial, el estilo de vida de las personas.

Su espíritu inquieto, el no bajar la guardia ante los problemas y la ambición de pensar siempre en grande, son cualidades que han marcado la historia de perseverancia de uno de los emprendedores más exitosos de Chile. "Leí un titular de la revista Time acerca de las 10 inmobiliarias más grandes del globo y en el primer lugar estaba Dubai. Y me fui a hablar con ellos sin conocer a nadie. Y le hice antesala durante tres días a un gerente de la empresa, hasta que me recibió", recuerda Fernando Fischmann, presidente de Crystal Lagoons y director de la Cámara Chilena Norteamericana de Comercio (AmCham). Hoy, la compañía está en casi todos los países del Medio Oriente y en América Latina.

Pero siempre mira más allá. Fischmann tiene la teoría de que las lagunas cristalinas de gran tamaño, volumen y color turquesa, están impactando en el éxito de los proyectos inmobiliarios y de la economía. Su particularidad es que son sustentables: cuentan con la certificación de la Unesco como "Green Technology"; sólo necesitan agua para compensar la evaporación, generando un consumo de este recurso de aproximadamente la mitad que un parque y hasta diez veces menos que un campo de golf; emplean hasta 100 veces menos químicos que los sistemas tradicionales de desinfección de piscinas y agua potable, y sólo un 2% de la energía que requieren las tecnologías convencionales de filtrado.

Por eso, no le cabe ninguna duda que este producto se va a masificar en el mundo. Y Chile es un buen ejemplo. Pese a ser un país pequeño y aislado, la compañía cuenta con 20 iniciativas construidas y vienen, a lo menos 30 más, como las lagunas públicas y otras de usos alternativos para el sector energético.

No conforme con lo anterior, en 2013 decidió aventurarse en el sueño de todo empresario de conquistar el país que representa casi el tercio de la economía mundial, Estados Unidos. A primera vista el "más exigente y complejo en términos regulatorios", comenta. Pero, con el correr del tiempo las autoridades estadounidenses fueron más receptivas y flexibles.

Hoy Crystal Lagoons Estados Unidos tiene oficina en Miami, cuatro iniciativas con Metro Development Group y está trabajando diferentes proyectos para los estados de Florida, Texas, Nevada, Arizona, California y Hawaii. Estos complejos se ubicarán entre los condados de Pasco, Hillsbourgh y Lee. El primer proyecto con laguna se encuentra en pre-construcción y se espera que esté operativo en 2015.

-¿Cómo evalúa el primer año de

operaciones en Estados Unidos, sus principales aprendizajes y dificultades?

-Hace un año tomamos la decisión de ingresar a Estados Unidos. Inicialmente estaba en el plan de negocios, pero pensaba que debíamos estar más maduros. Sin embargo, el momento se anticipó y contratamos a Kevin P. Morgan como CEO de Crystal Lagoons a cargo de la oficina de EE.UU., quien se hizo cargo de la entrada al país.

Estamos muy conformes y esperanzados. Una de las cosas que nos facilitó la entrada fueron las visitas a Chile del gobernador de Florida y la subsecretaria de Texas, gracias al apoyo de AmCham. Ambos conocieron las lagunas, lo que nos abrió las puertas para conseguirnos entrevistas con organismos reguladores.

Pienso que Estados Unidos ya se estableció como el principal mercado de Crystal Lagoons en el mundo. Esto por muchas razones. Además de representar casi un tercio de la economía mundial, existe respeto a la propiedad intelectual, lo que es muy importante para nosotros. Otra cosa relevante es que vemos que las lagunas artificiales pueden ocupar el nicho de las canchas de golf. Hace diez años en ese país se construía una cancha al día, lo que ha declinado en el último tiempo. Las razones son porque ocupan mucho terreno, productos químicos y son caras de mantener.

También está avanzando en numerosos usos para la minería, energía, desalinización y purificación de agua. Hoy se puede decir que una planta termoeléctrica se puede enfriar con una laguna artificial.

-¿Cuál ha sido la estrategia de negocios para enfrentar este mercado?

-Hemos trabajado cubriendo estado por estado, ya que cada uno se debe tratar de forma independiente. Hemos ido aprendiendo de cada uno y qué podemos ofrecerle. Ha sido una labor ardua, pero que nos tiene muy satisfechos, ya que los proyectos que estamos trabajando son muy desafiantes, como las lagunas flotantes. Este concepto creará paraísos flotantes alrededor del mundo, en lagos, ríos, que no son aptos para el baño.

Innovación sin barreras

-¿Cree usted que el emprendimiento y la innovación pueden incidir en la economía de un país?

- Pienso que es fundamental. En el mundo actual, el emprendimiento es la base del desarrollo y, en particular, la innovación. Lo que marca la diferencia son las calidades de emprendimiento, una copia es de segunda categoría. Y eso lo están entendiendo casi todos los países del mundo.

En el caso de Chile todos hablan de estos conceptos, se han establecido algunas facilidades para investigación y desarrollo. Pero le faltan dos cosas, que los organismos públicos sean más flexibles y

proclives a cooperar con la idea del innovador y no convertirse en una barrera a la innovación. Tampoco existe un mercado de capitales desarrollado para el mundo de los *startups*. Por eso, los casos exitosos no son muchos.

-Crystal Lagoons es uno de los pocos emprendimientos nacidos en Chile con alcances globales y en breve tiempo. Incluso, en los dos últimos años ha crecido muy rápido. ¿Cuáles son los principales factores que explican este rápido crecimiento?

-La historia del negocio partió cuando compré el terreno de Algarrobo y se me ocurrió esta idea. Siempre he sido de la teoría de que si uno lograba tener un cuerpo cristalino de gran volumen de color turquesa podía cambiar la condición de un proyecto inmobiliario e, incluso, de la economía del país. Los seres humanos tienen una atracción especial por estos cuerpos y ésa es la razón porque la gente va a climas tropicales. Todos pensaban que era un capricho. Sin embargo, cuando esta tecnología se aplicó en San Alfonso del Mar el resultado fue impresionante. Los precios de los departamentos se duplicaron, un proyecto que estaba pensado en 400 unidades, terminó en 1.400 departamentos. Si bien, partimos en la segunda vivienda, hoy el principal mercado es la primera vivienda.

-¿Sólo fue una buena idea?

-Aquí se conjugaron distintas cosas. Con el caso exitoso de San Alfonso del Mar, pensé inmediatamente en grande e incursioné en el mercado más lejano, Medio Oriente. Así llegué a Dubai sin conocer a nadie y con la ambición y hambre de lograr conquistarlo. Por supuesto que en el tiempo nos hemos tenido que enfrentar a un conjunto de situaciones diferentes. Hemos ido aprendiendo de cada experiencia, situaciones climáticas, ambientales, completamente diferentes y negociaciones con distintos gobiernos.

-De ese aprendizaje, ¿qué es importante destacar?

-La perseverancia. Nunca bajar la guardia, siempre nos hemos encontrado con problemas y lo hemos podido superar y ha sido el capital de la empresa. Ser capaz de lidiar con distintas situaciones, tanto ambientales como regulatorias. Hoy en día el proyecto estrella en Estados Unidos es en Cabo San Lucas, que se llama Diamante, realizado bajo estándares americanos.

Proyecto Diamantes, en Cabo San Lucas, Estados Unidos.

“En Chile la innovación se ha puesto en el tapete público, pero hay poca experiencia de casos exitosos”.

-¿Cómo ha evolucionado su modelo de negocio desde la creación de la empresa? ¿Cuál es su principal sustento hoy?

-Hemos probado distintas fórmulas, pero, finalmente, la que mejor funciona es la tecnología, productos y asesoría en la construcción de las lagunas. La mantención la realizamos a distancia por Internet con un sistema métrico. Eso nos permite garantizar una calidad y disponer del manejo. Cobramos un porcentaje de las ventas, lo que ha resultado un buen modelo, porque en la práctica, todos los proyectos inmobiliarios que tienen laguna incrementan los precios de venta. Vamos asociados en el éxito. Parte del aumento de las utilidades es en beneficio nuestro. De esta manera, se alinean los intereses de Crystan Lagoons con los inmobiliarios.

-¿Cómo monitorean todas las lagunas?

-A través de un software especial que construimos con una empresa norteamericana. Todos los motores, válvulas y aditivos se manejan por Internet. Y en cada lugar realizan la limpieza. La tecnología de las lagunas ha ido evolucionando.

-¿Cree usted que el concepto de Crystal Lagoons en los proyectos inmobiliarios se va a convertir en un estándar mundial?

-En términos generales, construir y mantener una laguna no es muy diferente en costos que el desarrollo de un parque o área verde de las mismas dimensiones, que puede llegar a ser del orden de US$ 400 mil por hectárea sin movimiento de tierra. También vemos un potencial en lagunas públicas. Estamos en conversaciones con el actual Gobierno de Chile y otros países. Es interesante, porque va a cambiar la vida de las ciudades que no tienen mar. Es más complejo que los proyectos inmobiliarios, porque se trata con el gobierno para la toma de decisiones.

Impacto en la energía

-¿Qué otros usos alternativos o beneficios concretos trae esta tecnología a las personas y a la ciudad?

-Pensamos que esta tecnología que puede mantener grandes volúmenes de agua cristalina y a bajo costo va a tener múltiples aplicaciones y, muchas de ellas, se están convirtiendo en realidad. Por ejemplo, el enfriamiento de plantas termoeléctricas. Hoy, la mayoría de ellas en el mundo utiliza agua de mar, lagos o ríos, cuerpos naturales, los cuales capta, enfría los condensadores y los devuelve al mar y eso produce un daño ambiental.

Estados Unidos fue el primer país que prohibió en abril de este año este sistema y es posible que otras urbes lo hagan. Planteamos que la laguna cristalina puede ser utilizada como fuente de enfriamiento y, de esa forma, se genera un circuito cerrado que no afecta el medioambiente.

La buena noticia es que ya tenemos la primera planta con Endesa funcionando hace seis meses con este sistema en Quillota, la Central San Isidro, que está enfriando una parte de la planta. Esto provocará un impacto ecológico importante en la generación de energía.

Lo concreto es que una planta termoeléctrica se puede enfriar con una laguna artificial. El aprovechamiento de ese calor es lo que estamos trabajando para su desarrollo comercial.

-¿Cómo han sido los resultados con esta planta?

-Buenos, ha funcionado bien dentro de los parámetros previsibles. Lo importante es que esa energía que hoy se bota al mar, esa agua caliente de las termoeléctricas va a poder tener múltiples usos, como calefacción domiciliaria, desarrollo de lagunas calientes todo el año y creación de un sistema de desalinización por diferentes temperaturas sin utilizar energía. Este proyecto lo estamos trabajando hace unos cuatro meses con el Instituto Fraunhofer de Alemania y puede tener un impacto mundial, sobre todo, en los países pobres.

Una mente brillante

-¿Cómo se le ocurren las ideas?

-Esto es lo que me entretiene en mi vida. Tenemos un equipo grande de innovación y desarrollo en Chile y Amsterdam, que se está formando en Estados Unidos -unas 20 personas-. Las ideas básicas se me ocurren a mí y el comité las analiza y las lleva a la práctica si tienen viabilidad económica.

-¿Quién es hoy día su gran competencia?

No tenemos todavía.

-¿Están preparados para eso?

-Si uno deja de innovar lo "pilla" la competencia. No estamos sentados en los laureles con lo que hicimos, sino que debemos innovar y mirar hacia adelante. Cuando nazca la competencia, la idea es que estemos en otra etapa. La innovación es una carrera. Además, tenemos patentes en todo el mundo, lo que ayuda a proteger la propiedad intelectual.

-¿Han tenido algún problema de patente?

-No. En Estados Unidos, las tres patentes que presentamos fueron otorgadas a través del sistema *fast track* y eso es un orgullo. ■