



**E**l 16 de mayo de 2014, la Corporación Farmacéutica Recalcine (CFR) informó que su accionista controlador, Alejandro Weinstein Manieú (66), había llegado a un acuerdo con la gigante estadounidense

Abbott Laboratories para la venta de su participación de la empresa chilena que, en total, fue avaluada en US\$3.300 millones. Weinstein y su familia poseían el 72,6% de CFR, por lo que recibió unos US\$ 2.100 millones.

A diez años de esa megaoperación, y tras llevar adelante varios negocios en tecnologías "disruptivas", como las llama, Weinstein volverá a sus orígenes, pues tomará el control de otra farmacéutica, pero no en Chile, sino en Colombia, llamada Procaps Group. Aportará del orden de los US\$40 millones para alcanzar cerca del 60% de una compañía en problemas de la cual ya era accionista, pero donde tuvo demasiados choques con la gestión anterior.

Weinstein encabezaba la gestión en CFR y duplicó su valorización en sólo tres años, pues debutó en bolsa en 2011 con una capitalización de US\$1.532 millones. Pero en Procaps no da señales claras respecto al objetivo que se trae entre manos. Lo que sí deja claro es que está de vuelta en el juego. O más bien, que nunca lo dejó. Confiesa, de hecho, que en estos 10 años ha estado sumamente activo, más arriba de aviones que en su casa, y abriendo oportunidades de negocios a través de fondos de inversión en Estados Unidos, Europa e Israel. Por lo que lo de invertir en América Latina, ahora en Colombia, parece más excepción que regla.

**La compra de Procaps lo hace volver a su negocio original farmacéutico. ¿Su idea es continuar en el rubro?**

—No es algo programado de esa manera, sino que se debe a que el controlador anterior destruyó valor para los inversionistas y me siento en la necesidad de intentar recuperarlo. Me tuve que transformar en un *activist investor*, rol que no había tenido antes, pero que es común en Wall Street, responde Weinstein por escrito.

La decisión de convertirse en "activista" vino después de que Weinstein, a través de la sociedad Hoche Partners Pharma Holding, entrara a Procaps en 2021 con el 14%, cuando la firma se abrió a bolsa en el Nasdaq. En su representación dejó como director al abogado Alberto Eguiguren. El laboratorio Procaps, con operaciones en varios países de América Latina, produce medicamentos genéricos y de alta complejidad, emplea a más de 6 mil personas y registra ventas por US\$ 400 millones anuales. Pero sus negativos resultados, rompimiento de normas del Nasdaq, la renuncia de la auditora Deloitte y una investigación interna por operaciones sospechosas entre partes relacionadas, que obligaron a la empresa a ajustar sus estados financieros de 2021 y 2022, llevaron a Weinstein a romper con los hermanos Minski, familia fundadora del laboratorio en 1977 y que poseía el 60% de la empre-

sa, y pedir su salida del directorio.

Es que cuando Weinstein llegó, la acción de Procaps superaba los US\$10 y este año llegó a un piso de US\$0,6. Ante este escenario, lanzó en agosto una primera oferta de US\$10 millones en forma de préstamo convertible que no prosperó. En octubre, elevó su ofrecimiento a un total de US\$40 millones, el que el pasado 29 de noviembre se explicitó. Se trata de US\$20 millones en notas convertibles en acciones y hasta otros US\$20 millones en warrants (opciones de acciones) que podrían capitalizar a la empresa para relanzarla. El próximo 16 de diciembre se realizará una junta de accionistas en la cual se votará el cambio de directorio, las correcciones a los balances de los años revisados y ciertos cambios estatutarios. Weinstein pasará a ser *executive chairman* de la empresa, para estar sobre el día a día, y será acompañado por su hijo Nicolás, de 42 años, y por Eguiguren en la mesa directiva.

Si repite la historia de Recalcine en la compra de Procaps, Weinstein podría repetir la historia de mejorar y vender la compañía en un tiempo más. Ante esas opciones, Weinstein responde entre lacónico e irónico: "todas las anteriores y otras que me guardo reserva".

### De fondos y mascotas

La vuelta de Weinstein a gestionar un laboratorio lo sacará de un estilo de vida distinto al que se había acostumbrado en esta década, pues en vez de gestionar empresas había preferido levantar fondos para apostar por nuevas tecnologías.

"Mi objetivo como empresario es tratar de invertir en la frontera de la innovación para generar valor, generar retorno 'alfa' como se suele decir en lenguaje financiero. Para eso, no hay que seguir a la manada; las rutas empresariales interesantes que me motivan son las rutas no transitadas, ahí está el valor. Como decía el poeta (Walt) Witman: 'tomé la ruta menos transitada en mi vida, porque soy un inconformista y eso hizo mi vida diferente'. Eso lo aplico en los negocios y en los emprendimientos".

En 2015, Weinstein creó la firma WM Partners en Estados Unidos (EE.UU.). Bajo ese paraguas, creó un fondo llamado HPH I, mediante el cual vendió la compañía de suplementos alimenticios Nutranext a Clorox en US\$700 millones en 2018, y que reportó una tasa de retorno para sus inversores del 37%. En 2019, levantó el fondo HPH II con US\$500 millones, que vendió empresas como Ultima Replenisher, de

# Alejandro Weinstein vuelve a controlar un laboratorio a 10 años de vender CFR:

## “Soy un inconformista”

**El excontrolador de Recalcine tomará el control de la farmacéutica colombiana Procaps Group tras romper con sus actuales dueños. Pretende estar en la gestión diaria, pero no dejará las actividades a las que se ha dedicado en la última década: ser un diversificado inversionista en fondos que apuestan por tecnologías disruptivas en las áreas de la salud y el bienestar.**

Una entrevista de IGNACIO BADAL ZEISLER

alimentos funcionales, en 2022 y que tiene inversiones en empresas como Raw Sugar, de productos de cuidado personal; y Wellmore, de alimentos funcionales. A fines del 2022, lanzó el HPH III, con el objetivo de comprar e invertir en empresas de alimentación y salud destinados al mercado medio de EE.UU., donde pretendía levantar US\$ 600 millones, y dentro del cual ya están las empresas ARG de suplementos hipoalergénicos, y Prime6, de suplementos nutricionales. Con este vehículo, Weinstein dijo el año pasado que pensaban incursionar en el negocio de alimentos para mascotas, dado su explosivo crecimiento. Pero la idea aún está en veremos. "Sigue siendo un objetivo. No sólo hay que tener el deseo de entrar a un sector, sino hay que hacerlo al precio correcto, cuando encontremos la oportunidad en precio y va-

lor que podemos aportar", explica ahora.

En paralelo, Weinstein levantó dos fondos en Israel, país de origen de su familia y del que tiene pasaporte, pues cuenta con doble nacionalidad chileno-israelí. Uno de los fondos es de capital de riesgo y se llama Olive Tree Ventures, dedicado al desarrollo de *startups* israelíes de salud y bienestar, y que cuenta con una cartera de 12 emprendimientos tecnológicos que van desde el testeo médico a distancia hasta desarrollos holográficos. A través de él, realizó en junio de este año una Oferta Pública Inicial (OPI) de acciones en el Nasdaq de Gauzy, una firma de tecnologías de vidrio inteligente, que permiten el control de la iluminación, y que recaudó US\$75 millones. Además, es socio junto a Eran Davidson del fondo Davidson & W Technology Growth Debt, que financia empresas tec-

nológicas europeas, especialmente alemanas. Su hijo Henry (41) lo ha ido sustituyendo en directorios de los que formaba parte en empresas como Cipia, Medasense y Worthy, así como Nicolás lo acompaña en Procaps y Martín (39) está en los vinos. Pero asegura que no los ha presionado a que lo sigan. "Creo en la meritocracia, no en la genómica. Ellos deben tomar sus propias decisiones libremente. Por suerte están tomando responsabilidades libremente en negocios de la familia y parece que ya los picó el 'virus del emprendimiento'. La única que aún no aparece es su hija menor, Noel, de 35 años.

**Israel hoy está literalmente en guerra. ¿No le genera desinterés de invertir?**

-Por el contrario, Israel va a salir fortalecido de todo esto, como ha salido fortalecido de todos los ataques que ha enfrentado desde su fundación en 1948. Además, no se olvide del viejo axioma: hay que invertir cuando suenan los cañones y vender cuando suenan las campanas. Por último, le digo que nuestros enemigos buscan enterrarnos, Hitler lo intentó, pero se olvidan que los judíos somos "semillas".

Weinstein además tiene una decena de inversiones directas en otras compañías de innovación en salud y alimentación. Entre sus últimas apuestas están la *agritech*: "Nos gustan las nuevas tecnologías disruptivas. Aquellas que desafían a industrias monopolísticas existentes, a los incumbentes que obtienen rentas monopolísticas y poseen barreras de entrada altas, que sólo se pueden desafiar con una *disruptive technology*. Un ejemplo de frontera de conocimiento concreto en *agritech* (nueva tecnología agrícola) es que es probable que a futuro no se requieran cultivos tradicionales: árboles para producir fruta, por ejemplo. Ellas se podrán producir a través de líneas celulares fabricadas en biorreactores. Somos accionistas de una empresa en Israel que se llama Kokomodo y que fabrica cacao de esta manera: sin árboles, sin riego, sin erosión, sin explotación infantil en su cultivo... y a bajos precios", cuenta.

**Y qué pasa con Chile**

Desde que vendió CFR, Weinstein se ha ido alejando de su país natal. Entre sus inversiones no se cuentan proyectos en Chile. Y al país sólo viene a visitar a la familia, pues vive en Europa: "Resido en el asiento 1K de los aviones, si lo mide por tiempo invertido. Pero desde el punto de vista formal, desde hace más de 10 años que he residido en Londres y ahora en Suiza. Mi residencia es en función de dónde se encuentran las oportunidades. Hoy están en EE.UU., Europa e Israel. Antes, las seguí en Vietnam y Sudáfrica. De Chile, me atraen mis entrañables amigos y la poca muy querida familia que me queda todavía allí".

Pero a Weinstein no le atrae necesariamente invertir su dinero en su tierra natal. Y estas son sus razones: "Chile debe conquistar, enamorar a los inversionistas y al talento. Hoy día, hay perfecta movilidad del capital, del talento y de las ideas en el mundo. Veo un valor económico en emigrar, un 45% de los fundadores de las For-

tune 500 (mayores empresas de EE.UU.) son inmigrantes. No es el patriotismo el que los retiene, sino las oportunidades que los hacen emigrar".

**¿Qué debe hacer Chile para captar la atención inversora?**

-Chile debe tener dos objetivos prioritarios: primero, cómo atraer talento y no ahuyentarlo, y segundo, crecer como lo hizo antes, crecer más que el resto de la región. Y, por favor, no le pongan apellidos subjetivos al crecimiento, como crecer con equidad, crecer en armonía con el medio ambiente, etc., esa es politiquería obsoleta. Los países más contaminados, los países con menos equidad son los que menos crecen. Otra cosa importante es ser un país que sueña en grande: mientras en EE.UU. Elon Musk, a modo de ejemplo, quiere colonizar Marte, dar a los humanos un plan B a nuestro planeta, en Chile ya quieren limitar y controlar la inteligencia artificial, sin siquiera entender sus beneficios. Esa es la diferencia entre un país donde todo el mundo quiere invertir y Chile, donde todos quieren controlar hasta las ideas aún no implementadas de los emprendedores.

Pese a que Weinstein ha concentrado sus esfuerzos en salud y alimentación, también ha incursionado en rubros más distantes, como los vinos. El mismo año en que vendió CFR compró la viña William Cole en Casablanca y en 2017 adquirió Quintay a los exministros Felipe Morandé y Felipe Larraín. Con ellas formó la empresa Tapihue Wines. Pero quiso abrirse al extranjero. Y lo hizo asociado al fondo de inversión L.Catterton, junto al cual compró las viñas argentinas Luigi Bosca y Susana Balbo.

Parece un contrasentido, ya que el propio Weinstein ha sostenido que prefiere invertir en áreas que conoce. Esta es su explicación: "Para generar riqueza se requiere foco y especialización, Steve Jobs tuvo todos los huevos en Apple, Arnault en la industria del lujo, Bezos en Amazon y así. La única excepción a la regla es Elon Musk. Warren Buffet dice que la diversificación se necesita cuando no existe *know how* (conocimiento). La diversificación es un *hedge* (cobertura) frente a lo que no se conoce, pero no genera retorno alfa. Nosotros invertimos mayoritariamente en la industria de la salud: salud digital y *biotech*. Y el vino, está comprobado, es bueno para la longevidad...", responde.

Su amplio portafolio de inversiones da cuenta de un inversor que no para. Y que hace reaparecer esa pregunta tan normal para el hombre de la calle a diez años de una millonaria venta que le hubiese permitido no trabajar nunca más y haber asegurado el futuro de sus nietos.

**Tras vender CFR, podría haberse retirado y vivir de sus rentas. ¿Por qué no lo hizo?**

-Le voy a responder como le respondió Warren Buffet a un curso del MBA en Harvard, frente a la misma pregunta: voy a trabajar hasta 10 años después de mi muerte... Esto no se hace por dinero, sino por desafíos intelectuales y empresariales, por el *drive* de transformar sueños en realidades. El dinero es una de las consecuencias de ese esfuerzo, no la única".

