



De visita para lanzar un libro sobre su historia familiar, el empresario es crítico frente a la marcha del país. "Chile tuvo la oportunidad de ser un Singapur, un Hong Kong, un Finlandia, un Nueva Zelanda, y esa posibilidad está cada día más lejos". Sí declara su entusiasmo con su regreso a la industria farmacéutica y sus empresas de innovadora tecnología.

• JESSICA MARTICORENA

Alejandro Weinstein Manieuv vino a Chile por pocos días, como suele hacerlo desde hace una década, cuando se radicó fuera, primero en Estados Unidos, luego en Inglaterra y después en Suiza, donde hoy está radicado.

Razones familiares lo trajeron de vuelta al país. Se cumplió un año del fallecimiento de su padre, y el empresario vino a lanzar —en un entorno íntimo— un libro que recoge la historia familiar y el origen de los negocios de la familia, cuya génesis se remonta a una botica italiana que partió en 1920, hasta convertirse en CFR Pharmaceuticals, matriz de Recalcine y de otros laboratorios, que se extendió por 26 países y que la familia vendió en 2014 a la multinacional Abbott en US\$ 2.900 millones.

Su estadía en Chile concluye mañana lunes, pues recalca que sus viajes al país solo tienen motivos personales; nada de negocios. Weinstein mantiene muy activa su veta emprendedora, con inversiones centradas principalmente en la industria de la salud y del bienestar, muy focalizadas en Estados Unidos, Europa e Israel, donde gestiona diversos vehículos de inversión a través de los cuales ha construido un nutrido portafolio de empresas. Chile está fuera de ese radar.

"Hace rato que en los negocios estoy divorciado de Chile. Yo sigo los pastos verdes, donde hay oportunidades ahí voy a estar. Y aquí todavía no llueve para que se ponga verde", enfatiza.

El único negocio que mantiene en el país es Tapihue Wines, grupo vitivinícola que integra las marcas Vía Quintay, William Cole, Alto Vuelo y Albamar. Cuenta con 400 hectáreas de viñedos en Casablanca, dedicadas exclusivamente a la producción de variedades de clima frío: sauvignon blanc, chardonnay y pinot noir. Son más de 180 hectáreas de viñedos de propiedad de la familia y otras 500 hectáreas a través de socios en los principales valles.

—¿Por qué a Chile lo tiene descartado?

"Le respondo con una metáfora. Veo a Chile jugando *backgammon* (juego de mesa de dos jugadores) cuando otros países están jugando ajedrez tridimensional. Hay una revolución de la inteligencia artificial, del *big data*, del *quantum computing* (rama de la informática que utiliza los principios de la mecánica cuántica). Chile se quedó atrás, y más allá de todo lo que una escucha y lee, tiene la obligación de atraer talento, atraer inversionistas, atraer emprendedores. Y si no genera las condiciones para ello, vamos a ser lo que fuimos en gran parte del siglo pasado: un destino lejano, costoso de visitar, costoso para invertir y con un mercado pequeño. Uno llega a Chile, lee y escucha a políticos de todos lados sobre cómo crecer y para crecer no se requiere física cuántica".

—¿Cuál es la receta?

"Para crecer como país se requieren dos cosas fundamentales: aumentar la productividad y aumentar la inversión. Para aumentar productividad hay que invertir en capital humano, educación, y eso es una cosa lenta. Para aumentar la inversión hay que crear las condiciones para que la gente invierta en Chile. Mire, Londres cambió las condiciones el año pasado y 8.000 grandes empresarios emigraron. El mundo tiene que atraer y conquistar la inversión, porque no llega por generación espontánea. Lamentablemente no se ve mucho interés en Chile por conquistar a los inversionistas".

—¿Las 40 horas y el aumento del salario mínimo cómo inciden?

"Las últimas leyes laborales no creo que mejoren la productividad".

—¿Esta falta de atractivo para la inversión la ve en el área de tecnología y de innovación, o en todos los sectores?

"En la inversión en general, pero el valor para los países, los que han hecho un cambio cuántico en su crecimiento y en el valor de sus empresas, y todo lo que trae aparejado, son inversiones relacionadas con tecnología, biología, *big data*, IA; esos son los temas que hoy en el mundo no solo atraen la inversión, sino que generan una explosión de crecimiento y hacen la diferencia, con valor agregado".

—¿Cuándo Chile perdió atractivo?

"En el minuto en que se estigmatizó a los empresarios, y se trató que los empresarios, emprendedores y los que son dueños del capital pagaran la cuenta social a través del



Actualmente el empresario reside en Suiza.

Empresario y excontrolador de laboratorios Recalcine

ALEJANDRO WEINSTEIN: "Yo sigo los pastos verdes, donde hay oportunidades (...) aquí todavía no llueve"

mayores impuestos. Son cosas que ahuyentan el capital. Lamentablemente, y lo digo con mucho dolor, Chile tuvo la oportunidad de ser un Singapur, de ser un Hong Kong, un Finlandia, un Nueva Zelanda, parte de Australia, y creo que esa posibilidad está cada día más lejos".

—¿Influyó el estallido de 2019?

"Mi impresión es que el efecto económico de ello fue grave, porque los portafolios de los inversionistas chilenos se fueron del país. Chile tenía una característica única: los empresarios crean en este país y el porcentaje de su riqueza que tenían invertido acá era altísimo, comparado con cualquier otro país quizá del mundo. Y eventos como ese (estallido) provocaron que los portafolios se reasignaran hacia mercados con menor riesgo, y eso no va a volver rápido".

—¿Los empresarios chilenos ya no creen en Chile?

"No se trata de creer o no creer en el país, los empresarios siguen oportunidades y donde las haya, ahí van a invertir. Por ejemplo, Brasil da oportunidades para empresas forestales y usted ve cómo están invirtiendo allá. Basta que Chile haga lo mismo, dé certidumbres para que vuelva la confianza. El mundo está lleno de oportunidades y Chile tiene la obligación de competir con otros países que van en la delantera".

—¿Se puede reencantar al inversionista con Chile bajando la tasa de impuesto a las

empresas? El Gobierno estuvo dispuesto a reducirlo de 27% a 24%, otros sectores han propuesto llegar al 18%, en 10 años.

"La tasa de impuesto en forma aislada es importante, pero no suficiente. Importa cómo invierte el Estado los impuestos que recauda, importa el tamaño del Estado y el manejo fiscal. Tan importante como la tasa de impuestos es reducir el tamaño del Estado, la disciplina fiscal. La tasa de impuesto a las empresas puede ser cero y el Estado puede estrangular a los contribuyentes con todo otro tipo de impuestos directos e indirectos. No es suficiente incentivo.

Algo hizo muy bien (Donald) Trump: para bajar los impuestos hay que rebajar drásticamente el gasto, aumentar la eficiencia del gasto fiscal y reducir drásticamente el tamaño del Estado. Para subir gastos se requiere una neurona, pero para bajarlos después no solo hay que pensar *out of the box*, sino que *out of the universe* y aquellos que sugieren reducir el tamaño del Estado siempre pierden votos; luego, no están los incentivos correctos".

—Viene un nuevo ciclo político, y existe la opción de que gobierne un sector más proinversión, pro crecimiento. ¿Es optimista?

"Si no se resuelve el problema crónico de seguridad interna, que es la primera prioridad, y segundo, si no hay una verdadera vocación de crecimiento de todos los sectores políticos, porque los períodos presidenciales son acotados, y la inversión trasciende el próximo período presidencial, y mientras no vea eso, soy cauto, soy prudente en mi apreciación".

—¿Va a votar en las próximas elecciones? "No lo sé. Si estoy en Chile, voy a votar. No es un acto de rebeldía contra Chile, pero ando constantemente viajando".

"La guerra comercial es un mal deal para EE.UU."

Alejandro Weinstein tiene un diversificado portafolio de inversiones, preferentemente a través de fondos que ha levantado para apostar a nuevas tecnologías. Es director y principal accionista de Worthy, con

sede en EE.UU., una plataforma en línea de subastas de joyas. "Se calcula que hay entre dos y tres trillones de joyas en los hogares de EE.UU. y se transan entre 50 y 60 billones por año en joyas", detalla.

También es accionista de Nextgen, con sede en Israel, que desarrolló una nueva raza de gallinas, que solo ponen huevos hembra. "Hoy en la industria del huevo matan a los machos, en el mundo matan 9 billones de polluelos machos y esta empresa soluciona ese problema, y está en fase de comercialización".

Otra de sus empresas es Mir Scientific, "que desarrolló un modelo que detecta el cáncer de próstata y permite hacer seguimiento, evitando las biopsias y operación de cánceres que no son agresivos".

En Estados Unidos también está muy activo con WM Partners, que invierte US\$ 600 millones en su tercer fondo. "Hasta ahora hemos invertido más de US\$ 200 millones. Seguimos buscando oportunidades en el sector de mascotas, y estamos mirando dermatocósmica, remedios naturales y fuentes alternativas de proteínas". Una vez que esté ejecutado este fondo, la idea es levantar un cuarto, adelanta.

Una de sus últimas inversiones es Pluri, en Israel, "soy el principal accionista individual y estamos revolucionando la agricultura". Relata que a través de bioreactores, sin la necesidad de plantas, de árboles, de riesgo, de recolección, "hemos sido capaces de producir cacao, igual al cacao que se hace a través de la agricultura tradicional, que no es modificado genéticamente. Hemos hecho café de la misma manera y hemos logrado hacer diversos tipos de carne, de vacuno, de pollo, de pescado y hasta *foie gras*. Es una revolución, porque se puede producir carne en bioreactores y no se necesitan animales, hacer cacao ya no dependerá del clima, del calentamiento global, del precio de la tierra, de la explotación infantil. Es un área transformativa y de alta tecnología que me tiene muy entusiasmado".

Y declara: "Mi motivación como empresario es transformar la vida de mucha gente, trato de ir para el sur cuando todos van para el norte".

—Recientemente se convirtió en controlador y presidente ejecutivo de Procaps, la farmacéutica colombiana. ¿Cómo fue volver al sector farmacéutico, tras Recalcine?

"Está en el ADN nuestro, es algo que ya hice en otro tiempo, tengo la experiencia y bastante claro lo que hay que hacer ahora. Me gusta esta industria porque transforma la vida de las personas. Y Procaps es una empresa que tiene todos los cimientos para ser exitosa, estamos corriendo riesgos, pero muy entusiasmados.

Estamos configurando el nuevo directorio de la compañía de siete miembros, y buscando un CEO y un CFO. Estamos muy optimistas. Es una compañía que vende US\$ 400 millones anuales, tiene 4.000 personas, tiene plantas en diferentes países y exporta a más de 50 países. Ya hicimos una total refinanciación bancaria y vamos a vender los activos prescindibles".

—En el directorio están su hijo Nicolás y su abogado Alberto Eguiguren. ¿A qué otros directores colocar?

"Es confidencial, no puedo darle más detalles. En las próximas semanas estará definido".

—Entre los nuevos accionistas de Procaps está Leonidas Vial, socio de Larrain Vial.

"Es un honor tenerlo de *partner*. Mi vida empresarial la he hecho con ellos".

—¿Y le preocupa la guerra comercial?

"Todos estamos preocupados, nadie puede predecir los alcances. Creo que es un mal deal para EE.UU., que se ha beneficiado enormemente de que el resto del mundo le fabrica los productos que se hacen con las manos, y EE.UU. se ha concentrado en hacer los productos y servicios que se hacen con la mente. Tratar de revertir eso es erróneo. Que China le haga los productos manuales y que EE.UU. se concentre en Silicon Valley, ese es el deal correcto, no que vuelva a tener fábricas".

—Las startups viven una crisis.

"De cada 10 startups una o dos a lo más son exitosas. Para mí, innovación es la capacidad de innovar más la capacidad de ejecutar, muchos emprendedores se quedan con la capacidad de innovar, de hacer algo nuevo por ser nuevo, pero al momento de ejecutar y gestionar, se caen.

Ahora, no es una crisis solo de las startups. En la época del covid, el dinero era gratis, la tasa de interés fue cero y hubo dinero disponible para financiar startups y empresas privadas de *private equity*. Después subió radicalmente la tasa de interés, el mercado mundial se secó, las empresas que estaban en proceso de desarrollo no pudieron financiarlo, y hoy hay acumulación de activos alternativos, como *private equity*, *real state*, *venture capital*. Esto genera oportunidades para invertir y comprar compañías en precios atractivos, que es lo que hemos hecho".

Guerra en Gaza: "(Boric) Tiene derecho a pensar lo que quiera, no a tener datos errados o falsos"

—Como judío, ¿qué piensa de las opiniones del Presidente Boric respecto del conflicto Israel-Gaza?

"Tiene derecho a pensar lo que quiera, pero no tiene derecho a tener sus propios datos y sus propias hipótesis respecto de Israel cuando son errados o falsos, y expresarlos en representación de Chile. Da pena que su errada opinión sobre Israel sea irrelevante a nivel mundial, donde nadie siquiera se esfuerza en contradecirlo.

Destacar que Israel es patológicamente optimista y emprendedor. No dejaban de trabajar y seguían los *zoom calls* aun en los refugios antibombas. Es un país donde no hay un plan B, donde no se puede ser pesimista, donde no se puede fracasar. Un niño en Latinoamérica tiene como ídolo a un futbolista, en Israel a un *tech entrepreneur*. Nos va pésimo en los deportes y muy bien en el reparto de los premios Nobel".

NUEVO CICLO POLÍTICO

"Si no se resuelve el problema crónico de seguridad interna y si no hay una verdadera vocación de crecimiento de todos los sectores políticos... soy cauto".