

Fecha: 02-03-2026
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: **Fiscalía formalizará a exgerente de gigante suizo de implantes dentales por presunto delito de estafa**

Pág.: 10
Cm2: 676,8
VPE: \$ 6.733.500

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

Fiscalía formalizará a exgerente de gigante suizo de implantes dentales por presunto delito de estafa

La Fiscalía solicitó formalizar a Manuel de la Prida, exgerente de Manohay Chile, por presunta estafa en la fallida venta de Alpha Bio Chile a Straumann, acusándolo de participar en un plan para incumplir el mecanismo de pago variable acordado, mientras su defensa sostiene que no intervino en la negociación ni tenía facultades legales para hacerlo.

LEONARDO CÁRDENAS

El Ministerio Público solicitó la formalización de Manuel de la Prida (64), ex-country manager de Manohay, filial de la multinacional suiza Straumann por el presunto delito de estafa.

La petición de la Fiscalía se produce luego de que, a mediados del año pasado, los hermanos Gabriel y Daniel Meszaros acusaran a la compañía y a sus ejecutivos de haberlos defraudado en el marco de la fallida venta de su empresa, Alpha Bio Chile, dedicada a la distribución de implantes dentales a la gigante europea.

Señalan que todo comenzó en 2018, cuando Alpha Bio Chile, entonces líder en el mercado local de implantes dentales con una cartera de más de 1.300 odontólogos y clínicas, exploraba su venta. La compañía había recibido una oferta de US\$ 7,06 millones del grupo estadounidense Danaher, su principal competidor.

Fue entonces cuando apareció Straumann Group, el gigante suizo del rubro, que opera en Chile a través de su filial Manohay Chile SpA. Representados por los ejecutivos Matthias Schupp y Florian Jürgen Kirsch, Straumann presentó una oferta superior: US\$ 7,5 millones, basados en un múltiplo de las utilidades de la empresa (Ebitda). La propuesta incluía un pago inicial del 50% (US\$ 3,75 millones) y el saldo sujeto a un mecanismo de "earn-out" o parte ajustable, que dependía del desempeño comercial de los activos vendidos durante los dos años siguientes.

Para los Meszaros, el prestigio de Straumann como líder mundial, respaldado por un proceso de due diligence realizado por la consultora PwC y la firma de documentos formales como un Letter of Intent (LoI) y un Memorandum of Understanding (MoU), revistió a la operación de total credibilidad. Incluso aceptaron un período de exclusividad que les impedía negociar con Danaher, confiados en el cierre del trato con los suizos.

Según la querella, patrocinada por el abogado Juan Carlos Manríquez, firmado



el contrato de compraventa de activos el 12 de abril de 2019, la conducta de Straumann y Manohay cambió radicalmente. La querella denunció que los ejecutivos Matthias Schupp, Florian Jürgen Kirsch, Manuel de la Prida (gerente general de Manohay Chile) y Pablo Prado, vicepresidente de Straumann LATAM ejecutaron una "estrategia premeditada para incumplir sistemáticamente las cláusulas diseñadas para asegurar el éxito del earn-out". Los querellantes presentaron una serie de documentos con los que Straumann establecía metas comerciales internas muy por debajo del mínimo necesario para activar cualquier pago. Incluso se habrían fijado bonos para los ejecutivos por cumplir estas metas bajas, desalieneándolos del objetivo del contrato.

De acuerdo a la querella, en lugar de bajar los precios para atraer a la cartera de clientes de Alpha Bio, Manohay habría subido los precios de su marca Neodent en un 17,6%, ofreciendo un producto históricamente más económico y percibido como de menor calidad a un precio superior al de la marca líder, disuadiendo activamente las conversaciones.

También denunciaron que se comprometió una inversión agresiva de US\$ 500.000 para el relanzamiento de Neodent y US\$ 180.000 en marketing regular. Un peritaje de FK Economics habría concluido que no se ejecutó ni un tercio de lo prometido, abandonando el mercado chileno en un momento crucial.

Además alegaron que hubo desabastecimiento reiterado de los productos más de-

mandados y que no se invirtió en el equipo comercial necesario, incumpliendo la promesa de destinar US\$ 700.000 anuales a este ítem.

DESCARGOS

Manuel de la Prida es ingeniero en ejecución en marketing de la Universidad Diego Portales y Magister en Políticas Públicas en la Universidad del Desarrollo.

El 3 de diciembre de 2025 el imputado prestó declaración en el marco de la investigación ante la Fiscalía. En aquella oportunidad, señaló que "aunque yo era gerente general, no era el representante legal de la empresa. No tenía poderes bancarios ni facultades para representar a la sociedad en procesos de negociación".

Su defensor César Ramos, socio de Bofill y Ramos Abogados, sostuvo que la decisión de formalizar la investigación contra su cliente, "adhiera a una tesis incomprensible desarrollada en la querella de Meszaros. En ella, se imputa un supuesto engaño en la compra cometido por los compradores, en circunstancias que Manuel de la Prida jamás intervino en la negociación, ni en la compra, ni menos pudo intervenir, pues en aquella época Manuel era ejecutivo de la empresa vendedora Alpha Bio".

Según el abogado, su cliente no era comprador ni trabajaba para los compradores, por lo tanto, es imposible que haya intervenido en esa operación engañando a los querellantes. Pero más allá de eso, "la falta de sustento de la querella queda en evidencia si se observan los antecedentes escritos que datan de la época de la operación, en los que se reconoce, por el señor Gabriel Meszaros, que la renuncia de los vendedores que se habían incorporado a la empresa compradora, dificultaría el cumplimiento de las metas necesarias para el pago del precio variable".

"Se trata, en definitiva, de una imputación que pugna con la prueba y tergiversa absurdamente los hechos, tal como ocurrieron", concluyó. ●