

Alejandro Weinstein junto a sus socios José Minski y Ernesto Carrizosa.



Está radicado desde 2015 fuera de Chile y descarta invertir en nuestro país:

ALEJANDRO WEINSTEIN REFUERZA SU EXPANSIÓN EN ESTADOS UNIDOS en el negocio de la salud y se abre al rubro pet

El empresario —excontrolador de CFR Pharmaceuticals— estuvo unos días en Chile para lanzar el tercer fondo de WM Partners, su firma de *private equity* con sede en Florida, Estados Unidos. Planea levantar US\$ 600 millones para comprar entre 8 y 12 pequeñas y medianas empresas de los rubros de la salud y bienestar, fondo con el que busca también ingresar al negocio de las mascotas. • JESSICA MARTICORENA

Alejandro Weinstein Manieuvino a Chile por pocos días, como suele hacerlo desde hace siete años, cuando se radicó fuera del país, primero en Estados Unidos y luego en Inglaterra, donde hoy está afincado. El leitmotiv del excontrolador de CFR Pharmaceuticals —matriz de Recalcine y de otros laboratorios, que se extendió por 26 países en tres continentes y que vendió en 2014 a la multinacional Abbott en US\$ 2.900 millones— siempre ha sido buscar negocios innovadores que permitan generar valor en la industria de la salud y del bienestar.

Precisamente esa máxima fue la que trajo al empresario nuevamente al país, con un objetivo muy concreto: lanzar el tercer fondo de WM Partners, la firma de *private equity* con sede en Florida, Estados Unidos, que Weinstein fundó en 2015 junto al empresario colombiano José Minski, y de la cual también es socio Ernesto Carrizosa. La firma de inversión se especializa en adquirir pequeñas y medianas empresas de los rubros de la salud y bienestar, que operan en Estados Unidos, y que tienen atractivas perspectivas de crecimiento y que generan valor sostenible a largo plazo.

“La misma tendencia que vemos en las personas hacia una salud más natural y orgánica existe en los animales. Ahí vemos una oportunidad muy grande de crecimiento”.

“Invertir en sectores que uno no conoce es suicidarse. Warren Buffett dice que la diversificación se debe a la ignorancia del inversionista. Cuando uno conoce bien, como nosotros conocemos este sector, no es necesario diversificar”.

Esta semana, Weinstein —asesorado por el banco de inversión Larrain-Vial como agente colocador— participó en un *road show* con inversionistas locales, principalmente institucionales, para levantar capital en el país. “Estamos participando por Chile, porque cada vez que hemos lanzado un fondo con WM tenemos la máxima de partir con los inversionistas chilenos, que fueron los que nos apoyaron mayoritariamente en el primer fondo”, explica Weinstein, quien luego tenía programada una escala en Lima.

Con el fondo HPH3 los socios buscan levantar US\$ 600 millones, que esperan invertir en los próximos tres a cinco años. “Creemos que hay una oportunidad importante para este fondo, producto de la ralentización de la economía y el ajuste de las empresas en Estados Unidos”, subraya el empresario.

Menciona que el modelo de negocios de este fondo —al igual que los dos lanzados anteriormente— es la especialización en productos de origen natural que no requie-

ren la aprobación de la FDA de Estados Unidos, la agencia de gobierno responsable de la regulación de alimentos, medicamentos, cosméticos, aparatos médicos, productos biológicos y derivados.

“¿Cómo fue la recepción de los inversionistas locales?”
 Los socios de WM Partners auguran que los chilenos tendrán una participación relevante en el *pool* de inversionistas de este nuevo fondo, el más cuantioso de los tres que han levantado. “En el fondo I los chilenos tuvieron una participación de 28%, en el fondo II de un 17%, pero de un monto mayor. Ahora esperamos que los chilenos aporten sobre US\$ 150 millones (es decir, un 25% del total)”, anticipa.

Los recursos que levanten —cuyo cierre lo prevén para fines de agosto o principios de septiembre— los destinarán a la compra de entre 8 y 12 empresas en Estados Unidos, para integrarlas en dos o tres plataformas. Las empresas que planean comprar deberán cumplir algunos requisitos. Como, por ejemplo, que tengan una venta promedio en torno a los US\$ 50 millones.

Interés en el rubro de mascotas

Si bien las firmas que adquieren estarán orientadas al mismo segmento que los fondos previos que lanzaron hace unos años, esta vez tendrán una variación.

“También queremos ampliarlos al área *pet*, de mascotas, si encontramos empresas al precio correcto”, puntualiza Ernesto Carrizosa, quien además es director ejecutivo de WM Partners. Explica que es un mercado que en Estados Unidos crece al 14% anual en promedio y que mueve US\$ 275 mil millones. De ese total, casi US\$ 100 mil millones corresponden a la categoría de alimentos, el resto se reparte entre productos como *snacks*, juguetes, suplementos y servicios.

En ese país, detallan, hay 85 millones de gatos y 75 millones de perros, y las familias gastan en sus mascotas tanto como en sus hijos. “La misma tendencia que vemos en las personas hacia una salud más natural y orgánica existe en los animales. Ahí vemos una oportunidad muy grande de crecimiento. Y estamos buscando, además, el

expertise para la estrategia de canales de distribución en *pet* en Estados Unidos”, comenta Weinstein.

Recalca, al mismo tiempo, que no tienen contemplado diversificarse hacia otros rubros que no sean la salud y el bienestar. “Ahí está nuestro *expertise*, invertimos en lo que sabemos. Invertir en sectores que uno no conoce es suicidarse. Warren Buffett dice que la diversificación se debe a la ignorancia del inversionista. Es necesario diversificar cuando uno no conoce bien las cosas. Y cuando uno conoce bien, como nosotros conocemos este sector, no es necesario diversificar. Además, el mercado es tan grande, que tenemos mucho espacio aún para crecer y desarrollar nuestras ideas”, subraya el empresario chileno.

¿Cuál es el atractivo del sector de salud y bienestar?

En opinión de Weinstein, se trata de un rubro “muy fragmentado, atomizado, donde hay muchos pequeños participantes y ahí nosotros vemos la oportunidad de consolidar ese sector en Estados Unidos. Lo que hacemos es construir empresas y las integramos en una plataforma que luego vendemos a compradores estratégicos, como empresas farmacéuticas y de consumo masivo, tales como Bayer, Pfizer y Johnson & Johnson”.

Carrizosa describe las dimensiones de ese mercado en Estados Unidos. “Solo en Estados Unidos, el mercado relevante para nosotros es de casi US\$ 300 mil millones, altamente fragmentado y con una tasa de crecimiento promedio de 6% anual. Y se espera que continúe su dinamismo. Durante la pandemia creció por encima del 11%”, detalla. “Es una industria resiliente al ciclo económico”, complementa Weinstein. A su turno, Minski agrega: “Podemos movernos en ese mercado durante muchos años más”.

Y las tendencias en el rubro permiten prever un mayor dinamismo, adelanta Carrizosa, “con categorías más específicas y no tan generalizadas, hacia ingredientes más funcionales, como colágeno, y a categorías como el sueño y la ansiedad. La tendencia macro es bienestar y prevención”.

El trayecto de los otros dos fondos

Weinstein relata que este “emprendimiento de fondos”, como lo denomina, partió el año 2015, con el fondo HPH1, que recaudó US\$ 307 millones, superando la meta de los US\$ 300 millones previstos inicialmente. El 65% de esos recursos fueron aportados por inversionistas de origen latinoamericano, el resto provino de norteamericanos.

Con esos recursos compraron cuatro empresas, las que sinergizaron en una plataforma, “aumentamos el *Ebitda* de esas empresas por cuatro y se las vendimos a The Clorox Company en US\$ 700 millones”, destaca.

El segundo fondo, HPH2, lo lanzaron en 2019, con la idea de levantar US\$ 400 millones, aunque tuvieron una demanda por

US\$ 650 millones, “pero al final lo limitamos a US\$ 550 millones”, menciona. El perfil de inversionistas cambió en el segundo fondo respecto del primero, “esta vez capturando un 65% de inversionistas norteamericanos, y una cantidad significativa

de inversionistas institucionales, fondos relacionados a JPMorgan y fondos de pensiones, entre otros.

Hoy ese fondo está invertido en un 83% y en los próximos meses esperan completar el 100% de inversión. “Con este fondo creamos dos plataformas, una denominada *Natural Personal Care* y otra *Functional Foods*”, especifica.

Entre esos dos fondos, apunta, han comprado 10 empresas en total, por un monto de US\$ 1.200 millones. A la fecha han vendido cuatro y hay una quinta en proceso de enajenación.

Otros vehículos de inversión

El empresario chileno se mantiene activo con otras inversiones, aunque siempre con el mismo foco de negocios. Gestiona otros vehículos de inversión a través de los cuales ha desplegado sus planes de expansión en el área de la salud y construido un nutrido portafolio de empresas.

Weinstein es accionista del *holding* Marcol, con sede en Luxemburgo. Marcol controla tres compañías europeas: la farmacéutica *online* Atida; la firma de telemedicina *Health Hero* —con presencia en Alemania, España, Inglaterra, Italia y Francia— y Medneo, una red de centros de diagnóstico radiológico e imagenología con sede en Alemania.

Además, el empresario creó el fondo de *venture capital* Olive Tree, que invierte principalmente en Israel. Y en Latinoamérica, Colombia es el único mercado donde Weinstein ha invertido, en el laboratorio Proccaps, donde es socio con la familia Minski.

“Chile necesita estabilidad de las reglas del juego, no incertidumbre”

—Usted es muy activo invirtiendo en Estados Unidos y en Europa. ¿Cuándo será el turno de Chile?

—“Los judíos seguimos los pastos verdes, somos pastores desde hace miles de años. En los sectores en los que invertimos, los pastos verdes hoy están en Europa y en Estados Unidos”.

—¿Qué le falta a Chile para ser pasto verde?

—“Yo estoy instalado en el extranjero, desarrollando mi actividad profesional entre Europa, Israel y Estados Unidos desde hace años. Chile, Argentina, Brasil, México tienen que competir para atraer inversores”.

—Hay un auge en Chile de *start ups*, de emprendimiento. ¿No es suficiente a su juicio?

—“En Chile hay dos o tres unicornios. En Israel, con la mitad de la población de Chile, hay 98 unicornios. El tema obvio para inversiones es que Chile necesita estabilidad de las reglas del juego, no incertidumbre y esas cosas mientras no están claras, es difícil dar una opinión. La decisión de no invertir es por sí misma una decisión de inversión”.

