

Fecha: 22-02-2026
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: "NO CREEMOS EN HACER NEGOCIOS PASIVOS. HACEMOS INVERSIONES CON INFLUENCIA"

Pág.: 10
 Cm2: 648,8
 VPE: \$ 5.749.385

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

NICOLÁS, EL HOMBRE TRAS EL REAL ESTATE DE LA FAMILIA WEINSTEIN:

"NO CREEMOS EN HACER NEGOCIOS PASIVOS. HACEMOS INVERSIONES CON INFLUENCIA"

Es el hijo mayor de Alejandro Weinstein y está radicado en Estados Unidos hace dos décadas ampliando el portafolio de negocios para su familia en el rubro multifamily. Con Respark, una gestora inmobiliaria que preside, acaba de llegar a un acuerdo para adquirir casi 1.500 unidades de departamentos en Chicago. Acá habla por primera vez de su trayectoria, por qué se enfocó en real estate y, por supuesto, de la transacción que lo tiene entusiasmado.

"Para mí fue siempre un placer y un honor trabajar con mi familia. Ahora, con el negocio inmobiliario, me he independizado.

Sigo trabajando para mi familia, pero decidí salirme del sector salud, dedicarme a algo que no era lo que nosotros sabíamos, y desarrollé esta área", explica Nicolás Weinstein Díaz, el hijo mayor -de cuatro- del empresario Alejandro Weinstein Manieu, el ex controlador de CFR Pharmaceuticals (Recalcine).

La frase se da en un contexto en que Nicolás Weinstein aceptó conversar con DF MAS y dar por primera vez una entrevista revelando los propios pasos que está siguiendo en el mundo empresarial. Radicado hace dos décadas en Miami, Estados Unidos, está con agenda completa, pues hace unas semanas la firma que preside, Respark Residential, irrumpió en el mercado inmobiliario de Chicago con una transacción importante: la compra de siete inmuebles a la gigante Aimco -que está en un proceso de liquidación-, en una operación valorada en US\$ 455 millones.

Primero, contexto: Ex alumno del Colegio Craighouse, Nicolás Weinstein estudió ingeniería comercial en la UAI, y recién salido de la universidad se fue a Estados Unidos por razones laborales. En 2006, en ese entonces el laboratorio Recalcine, controlado por su familia, buscaba arremeter con crecimiento internacional, y Nicolás se hizo cargo de abrir la oficina internacional en Miami. En 2010, partió a Kellogg a hacer su MBA, regresando a la firma que luego de abrirse en bolsa ya estaba redenominada CFR Pharmaceuticals para, desde Miami, enfocarse en los M&A, con los capitales recaudados en el IPO. De esa época viene, por ejemplo, la compra del laboratorio Lafranco, en Colombia. "Yo estaba a cargo de marketing y ventas, pero participé en todos los M&A, en los due diligences, haciendo las evaluaciones comerciales, viendo las sinergias. Participé en todos los deals que hizo el laboratorio durante ese periodo", cuenta.

Y cuando la internacional Abbott adquirió CFR Pharmaceuticals, en 2014, el nuevo dueño le ofreció hacerse cargo de la gerencia de la unidad de Chile, donde Nicolás estuvo tres años trabajando, hasta 2016. Pero ahí decidió regresar a Estados Unidos con el fin de apoyar el trabajo paterno, pues había un naciente family office desde 2015.

- ¿Cómo se dio tu cambio del rubro farmacéutico al real estate?

- El family office estaba joven. Mi padre

había hecho algunas cosas, pero estaba todo por hacer y él estaba solo, pues mis hermanos se quedaron en Abbott. Y la idea era comenzar este nuevo proyecto de family office, decidir qué nos gusta y dónde. Y hacerlo a la medida nuestra. Ahí decidí que como oficina familiar debíamos tener algo de exposición a real estate, como un asset class en el que quería especializarme. De tener el patrimonio familiar 100% en una compañía, el real estate parecía como un sector que contrapesaba los negocios de riesgo que ya hacíamos bastante bien. Y alguien tenía que hacerlo y me gustó. Llevo más o menos 10 años en esta industria, en la cual creamos un portafolio de activos para la familia, diversificado en industrial, oficinas, deuda inmobiliaria, y mucho residencial, que es un sector en Estados Unidos bastante fuerte. Tiene muchos beneficios, está protegido de la inflación, y nosotros como familia decidimos poner una mayor concentración en multifamily: comunidades completas, de un único dueño, puestas en arriendo.

"Somos un GP atípico"

Tras una primera ola de inversión en este tipo de activos, enfocados en complejos suburbanos de unas 200 a 300 unidades, que incluyen amenities y áreas comunes, el modelo mutó. Y de ir acompañando a otros gestores que operaban estos desarrollos como Asset Managers o General Partners (GP), decidieron poner en marcha su propia gestora, de modo de tener el control absoluto de estas inversiones, identificarlas y luego manejarlas.

Ese es el origen de Respark -el asset manager que se dedica a identificar estas oportunidades en multifamily-, fundada por Nicolás Weinstein en sociedad con Benjamin Jones, un estadounidense con más de 25 años en esta industria. La familia Weinstein invierte y Respark puede complementar con otros inversionistas terceros en los proyectos. "En esos vehículos siempre participa nuestro family office con un porcentaje importante y luego hacemos invitaciones para completar la inversión. Somos un GP atípico. Muchas veces compramos los activos con fondos propios y abrimos a inversionistas luego de haber comprado, lo que no es tan tradicional. Tomamos un poquito más de riesgo. Eso genera ventajas para los inversionistas, porque entran con el negocio cerrado. Como familia siempre nos quedamos con un porcentaje importante de la inversión. La familia tiende a ser el inversionista más importante", explica



Nicolás. Así, pueden partir con el aporte del 100% al momento del cierre del deal, hasta quedarse con el 20% de un proyecto.

Geográficamente se enfocaron en el sur de Estados Unidos, en estados que crecieron mucho durante la pandemia por la inmigración. Y en 2025 se lanzaron con este deal en Chicago, de siete propiedades multifamily en la zona suburbana, 1.495 departamentos, en manos de la gigante Aimco. "Estamos modelando los retornos para el inversionista como un 10% de dividendos promedio anual durante la vida del activo, lo cual es muy bueno y atípico", dice Weinstein, apuntando también a que como el activo no tuvo un proceso de venta con marketing amplio, están comprando bajo el valor de mercado en torno al 10%.

En la operación si bien van acompañados con otra compañía, Laterra -fue la que invitó a Respark en esta transacción-, tras la negociación, Respark va a ser el operador de las propiedades. "Respark controla y va a ser el JP principal. Toda la negociación y el plan de negocios lo desarrollamos nosotros. Nos llevamos la operación", enfatiza Weinstein.

Se trata de una mega operación por los mencionados US\$ 455 millones, de los cuales ya tienen US\$ 100 millones de un inversionista institucional y están levantando US\$ 80 millones, mientras el saldo es deuda. "Vamos a tener el capital antes del cierre. Lo estamos levantando ya, con la salvedad de que, si es necesario, nuestro office va a poner cualquier gap para poder cerrar. Porque es un activo que nos interesa lo suficiente como para tener más exposición si así lo necesitamos", explica. "Chicago está volviendo a figurar en transacciones. En 2025 estuvo entre los primeros mercados más sólidos en multifamily en Estados Unidos del punto de vista de demanda e incremento de renta. Nosotros estamos apostando por la ciudad", dice, visualizando que hoy es uno de los mercados con mejor desempeño y ha comenzado a traer inversión institucional después de años de pausa. "Parece buen momento para entrar y ofrece un mejor perfil de retorno con dividendos altos que no se consigue en el sur de Estados Unidos", agrega.

Tras la operación en Chicago, Respark tendrá bajo su alero unas 3.100 unidades bajo administración en 15 propiedades, con un

valor de activos por unos US\$ 900 millones.

W6 Holdings

La veta inmobiliaria es una de las tres áreas en las que se ha especializado W6 Holdings, el nombre de fantasía del family office de los Weinstein, que incluye, además de los negocios que gestiona Respark, otros mercados: en España, el rubro industrial de última milla en el sureste de Estados Unidos, y también están comenzado a invertir en oficinas, con el grupo chileno Independencia, con un primer proyecto en Boston en este rubro.

Una segunda área de W6 son las inversiones directas en compañías, varias de ellas en el sector salud, alta tecnología e innovación. Aquí está, por ejemplo, la inversión en el laboratorio colombiano Procaps. También Pluri, compañía inserta en el desarrollo de productos biológicos basado en células vegetales y animales -agricultura celular y productos biológicos para la longevidad y la medicina reconstructiva-, manejada directamente por Alejandro Weinstein. También participan de una compañía operadora de residencias de lujo para el segmento senior, ubicada en Londres, Loveday & Co.

Una tercera arista es la administración de fondos de private equity, donde actúan como socios gestores. Aquí están radicados, por ejemplo, WM Partners, OTV, Vanterra Ventures, y Davidson Capital.

- ¿Cuál es la filosofía tras las inversiones que desarrollan?

- Nosotros no creemos en hacer negocios pasivos. Hacemos inversiones con influencia, participando activamente en el manejo y futuro de estos negocios. Buscamos tener directores involucrados que generan valor y dirección.

- ¿Cuál es la vocación por sectores?

- La innovación. Hemos hecho mucha inversión en empresas jóvenes, con tecnologías nuevas, para el mundo de la salud, ya sea servicios, plataforma de software o medical devices.

- ¿Cómo ha sido trabajar con tu padre?

- El mejor jefe que he tenido, el con más capacidad, visión y olfato, ha sido mi padre. Aprendí con él más que con nadie. Da mucha libertad de hacer, crear, tomar riesgo. Nos da espacio y responsabilidad. +