

12 mil botellas a US\$100 cada una:

# Proyecto de millonario noruego alista primera producción de vinos *premium* en Chile

MARIO RIVEROS M.

Vive seis meses en Múnaco y seis meses en Nueva York. Entre esos viajes el multimillonario noruego-uruguayo Alexander Vik visita Sudamérica varias veces al año, para ver el ritmo de sus inversiones.

Mientras en Uruguay instaló la "Hacienda Vik", un complejo con un hotel boutique y una casa con fachada de titanio, en Chile invirtió US\$ 20 millones en cerca de 5 mil hectáreas en la zona de Millahue en San Vicente de Tagua Tagua, colindante, a través de las altas cumbres de la zona, con el Valle Apalta.

Tras cuatro años en el país, la "Viña Vik" se apresta por estas semanas para embotellar su primera producción de vino "ultra ícono", como ellos mismo los llaman, del que ya empezaron la preventa, a US\$ 100 la botella.

Las 1.000 cajas de esta primera cosecha estarán listas en abril de 2011, y para 2012 ya están preparando 7.000 más. Pero ¿cómo se vende un vino de US\$100 la botella? "Ofreciendo el mejor producto", dice Vik, quien ex-



En abril de 2011 la viña de Alexander Vik venderá sus primeras 1.000 botellas de vino "ultra ícono".

A LA ESPERA.— El equivalente a 1.000 cajas de vino Vik están en barricas de roble, esperando su punto óptimo para ser embotelladas y vendidas.

plica que para la viña ocupó lo que ya parece ser su filosofía de vida: un concepto en donde se mezcla el ultralujo y una preocupación matemática y casi obsesiva por todos los detalles.

Por eso, no es raro que se haya

llevado a su proyecto a uno de los más reconocidos enólogos del país, Patrick Valette, y que la cabaña y las oficinas de la viña hayan sido diseñadas por el cotizado arquitecto nacional Smiljan Radic, quien ahora proyecta

una bodega para las próximas producciones de Vik.

Hay sólo un detalle que Vik dice que no puede controlar: hacer que todo este trabajo sea finalmente rentable. "El proyecto debe ser divertido, y ha sido di-

vertido, pero si no rinde dejará de ser divertido", dice, explicando que si bien todo indica que el proyecto dentro de poco será rentable, sólo el mercado teminará juzgándolo.

Gran parte de su primera pro-

ducción irá a los hoteles Boutique que tiene Vik en distintas partes del mundo (en la misma viña ya han recibido clientes y turistas), y el mayor foco de venta estará en grandes mercados, como Estados Unidos, Francia e Inglaterra.

## Listado en el ranking Forbes

Aunque fue listado en 2000 entre los 200 hombres más ricos del mundo por Forbes, con una fortuna que ha sido estimada en US\$ 2.000 millones, a Alexander Vik le gusta el bajo perfil.

Viajan sin seguridad, en auto prestado y no oculta su orgullo al hablar de sus cuatro hijos, una de los cuales ya comenzó a seguir los pasos de su padre y entró, tras hacer su práctica mientras estudiaba en Harvard, como analista en un banco de inversión en Nueva York.



En 1999 los Said toman un porcentaje mayoritario de la Clínica Reñaca.



En 2007 compraron la Clínica San José de Arica.

La cabeza ejecutiva es Andrés Varas. Los socios están muy presentes en la gestión:

## El equipo que lidera la expansión del *holding* Cruz Blanca

AZUCENA GONZÁLEZ

Pese a sus múltiples actividades empresariales, a Salvador Said es frecuente verlo personalmente asistir a las reuniones de la Asociación de Isapres. Acostumbra recorrer las sucursales de la Isapre Cruz Blanca y opina activamente en sus campañas de marketing.

Se trata de un rubro que le apasiona y desde el que —en sociedad con el fondo de inversión Linzor Capital— está creciendo a pasos agigantados: a la isapre y a tres clínicas en regiones, ahora está *ad portas* de sumar el centro de salud ambulatoria Integramédica.

Si todo va bien, el negocio que anunciaron a fines de mayo —que ronda los US\$ 150 millones— se pagaría en este mes, dado el buen pie que lleva el *due diligence*, dicen fuentes al tanto de la negociación.

Con la adquisición, Integramédica no sólo les aportará negocios en torno a los US\$ 120 millones. Además, un volumen de clientes directos y preferentemente en la Región Metropolitana, que —de paso— les ayudará en el control de la "siniestralidad" en la isapre. Este es el principal activo del *holding* de los Said-Linzor.

Se trata de un indicador sensible en el rubro de seguros de la salud —y que ha ido al alza en 2009 en Chile como industria—, que mide el gasto en las prestaciones médicas y licencias en relación a los ingresos de una aseguradora.

### Su historia y el nuevo equipo

La incursión de los Said en el rubro salud es de larga data. Debutaron en 1999, cuando junto al grupo francés Général de Santé (GSS) compraron un porcentaje mayoritario de la Clínica Reñaca, uno de los principales centros de salud privados de la Quinta Región.

Y continuaron con una seguidilla de compras a través de su vehículo inversor, Inversiones del Pacífico (Idelpa): Clínica Antofagasta, Isapre Normédica (su primera incursión en el rubro asegurador de salud) y que luego fusionaron con Cruz Blanca) y, en

El proyecto de salud de los Linzor-Said crece a pasos agigantados: a la isapre y a tres clínicas en regiones ahora sumarán el centro de salud ambulatoria Integramédica.



Además de una clínica en Reñaca y otra en Arica, también son dueños de la Clínica Antofagasta (en la foto).

2007, la Clínica San José de Arica, a la par que compraban la participación de los franceses en Clínica Reñaca, llegando al 75% de la propiedad con Idelpa en el complejo viñamarino.

El broche de oro se dio entre fines de 2007 e inicios de 2008, en sociedad con Linzor, al adquirir la Isapre ING a este grupo holandés, a la que redenomina-

ron Cruz Blanca.

Ya con tal envergadura de negocios, se organizaron bajo el *holding* CruzBlanca Salud, al que aportaron todos esos activos. Y armaron su equipo gestor.

A la cabeza está Andrés Varas Greene, un fogueado ex ejecutivo de los socios del grupo Penta. Trabajaba en la gerencia de negocios del área infraestructura y capital de riesgo de ese grupo empresarial.

O sea, desde esa tienda su expertise era dar vuelta compañías que estuvieran con problemas y levantarlas.

A su turno, en la isapre, la dupla Linzor-Said ya se había preocupado de reclutar a parte del mismo equipo ejecutivo que fundó Cruz Blanca en la época de Manuel Cruzat. Raúl Valenzuela, que había sido gerente comercial en esos años, ahora encabeza la gerencia general de la isapre.

No es casual que la Isapre Cruz Blanca haya mejorado sus resultados: ya en 2008 exhibió un giro en ellos y pudo cerrar con utilidades por \$842 millones, tras años de números rojos con su anterior dueño. Y en 2009 fue la única isapre —de las entidades que reportan balances a la Superintendencia de Salud— que incluso mejoró sus resultados, aumentando en 24%.

Hoy, la isapre ostenta el 20% de participación de mercado entre las entidades abiertas, en número de cotizantes.

A su turno, Integramédica también le aportará números saneados: utilidades que a junio del año pasado superaban los \$1.700 millones, créditos ya renegociados con la banca, un plan de inversiones que apuntaba a seguir tomando ubicaciones en Santiago —una opción eran los *malls* que vienen del Grupo Plaza— y finanzas auditadas que el año pasado trabajaba con PricewaterhouseCoopers para ir a los estándares IFRS.

Salvador Said, presidente de Isapre Cruz Blanca.

## Fondo ligado a Del Río, Claro y Guilisasti concreta nueva inversión

Hace dos años y medio, la administradora de fondos de inversión Austral Capital Partners —cuyo socio, fundador y gerente general es Gonzalo Miranda—, debutó en el mercado al levantar un fondo de inversión en el que se sumaron como inversionistas connotados empresarios: José Luis del Río, Rafael Guilisasti, Juan Claro, Víctor Hugo Puchi y Andrés Concha, entre otros.

Tras varias inversiones concretadas, hace un par de meses arribaron a un nuevo proyecto. Se trata de Scanntech, una compañía fundada por el emprendedor uruguayo Raúl Polakoff, que se dedica a la aplicación de un *software* para el comercio minorista de almacenes para conectarlos tecnológicamente con sus proveedores y suministrarles soporte en su negocio.

La propuesta de Scanntech apunta a que el *retailer* no tenga que incurrir en una gran inversión en tecnología, ya que el sistema de operación no es instalado en los sistemas de los minoristas, sino que éstos acceden a ellos desde puntos remotos. Así, el punto de comercio se libera de tener que respaldar información y pasa a formar parte de una red por la que comparte prácticas del negocio (gestión, promociones, etc.). Scanntech ya se instaló en Chile para abordar desde aquí la

**LA ADMINISTRADORA** también levantará un segundo fondo aliada a una firma estadounidense. E invertirán en biotecnología.

región y por ello tocaron la puerta de Austral Capital, concretándose el acuerdo en marzo, por el cual el fondo Austral Capital accedió a cerca de un tercio de la propiedad. "Invertimos, y la idea es desarrollar Chile, Argentina y Brasil", confirma Gonzalo Miranda.

Al fondo Austral Capital —que ha invertido en nueve compañías— le queda una fracción menor de capital por colocar, casi un 30%.

Pero los planes de la administradora no paran allí, y al contrario, está dando un segundo salto: una alianza con su par estadounidense Burrill & Co., que derivará en levantar un segundo fondo de inversión en Chile en forma conjunta.

Burrill, con base en San Francisco, Estados Unidos, a la fecha tiene bajo su tutela unos US\$ 1.000 millones, y con fondos repartidos en Asia y Europa. Ahora decidió ingresar a Latinoamérica, puntualmente a Brasil —por su tamaño, abriendo oficinas directamente— y Chile.

Bajo el nombre Burrill Chile Life Science Fund, el fondo —que se proyecta tendrá un tamaño en torno a US\$ 50 millones— se orientará a invertir en compañías del área biotecnológica (en minería, acuicultura, forestal, alimentos y salud humana).

Julio es la fecha en que se estima lanzarán el fondo, aunque ya tienen avances en cuanto a sus aportantes: el BID comprometió US\$ 4 millones. Y aunque Gonzalo Miranda se reserva qué empresarios están contactando, explica que "es natural que uno invite a los aportantes que lo han apoyado en el primer fondo. Son inversionistas a los que les interesa la innovación y tienen una visión de vanguardia. Ahora, el detalle de quién sí y quién no, vamos a tener que esperar a julio", dice.

La participación de Burrill es relevante, dado que con su presencia internacional pueden aportar un punto de comparación respecto de las tecnologías y empresas que están en la industria a nivel mundial, de modo de optimizar las decisiones de inversión que vendrán. Y, al mismo tiempo, darle vocación internacional.