

# Perfiles: Eduardo Elsztain

Supo cultivar relaciones estratégicas y detectar oportunidades para construir un imperio. Rasgos de este hombre de negocios con bajo perfil local pero alta exposición internacional.



*“Un emprendedor es alguien que tiene una idea de negocios y que va a saltar todos los obstáculos que se le pongan en el camino hasta realizar su idea original”,* definió Eduardo Elsztain en una entrevista en el diario Cronista. Sus palabras son la mejor forma de retratarlo.

A los 45 años es un ejemplo de empresario exitoso que, gracias a su persistencia y visión del mercado, logró convertirse en una de las personas más influyentes del país. Pasó de estudiante de economía a inversor millonario en tan sólo un puñado de años.

Muchos se preguntan cómo lo logró. La respuesta puede sonar trivial: hizo lo que cualquiera hubiera hecho con una gran idea: **buscar ayuda, crear relaciones y utilizarlas para llegar a quienes toman decisiones.**

Elsztain encontró ese rumbo en el mundo religioso judío. Dentro de los círculos empresariales, es conocido no sólo por su exitosa carrera sino también por seguir a rajatabla los mandamientos de su fe. Tal es así que en su empresa nadie trabaja después de comenzado el Shabat (los viernes cuando sale la primera estrella) y en las Altas Fiestas (Año Nuevo y el Día del Perdón).

La razón por la que escogió ese rumbo dista mucho de los negocios. En su juventud, se unió al grupo ortodoxo Jabad Lubavitch, que tiene su sede central en los Estados Unidos. Allí, conoció y entabló relaciones con muchas personas.

En 1990, utilizó por primera vez sus contactos durante un viaje que realizó a Nueva York para estudiar Torá (libro sagrado judío). Así, consiguió una entrevista con el magnate húngaro George Soros y se reunió con él en sus oficinas de Manhattan. Elsztain llevaba bajo el brazo un puñado de propuestas para comprar algunos edificios y tierras en la Argentina. La idea le interesó al empresario.

“Un emprendedor es alguien que tiene una idea de negocios y que va a saltar todos los obstáculos que se le pongan en el camino hasta realizar su idea original”, definió.

## Nace un imperio

El joven de 30 años volvió a Buenos Aires con diez millones de dólares en el bolsillo y creó el fondo Dolphin que invertiría en el sector inmobiliario y de bienes raíces. Tenía como socios al empresario húngaro y a su amigo del Nacional Buenos Aires, Marcelo Midlin.

Elsztain no era un improvisado en la materia. Heredó el gusto por las propiedades de su abuelo Isaac, quien había fundado Inversiones y Representaciones S.A. (IRSA) en 1943.

Los primeros años de la empresa fueron prósperos para la familia. Tal es así, que llegó a convertirse en una de las principales inmobiliarias de Buenos Aires. A pesar de esto, a principios de los noventa, contaba con un capital cercano a los cien mil pesos.

Su olfato por los negocios y su visión de las oportunidades fueron las principales características que lo llevaron a convertirse en un adelantado en el mundo de las inversiones locales. Ésta es una cualidad que aún conserva intacta.

Durante la década *menemista*, percibió que el consumo sería el

motor de la economía argentina. Por eso, centró sus operaciones en la compra de centros comerciales. Primero adquirió Alto NOA, en Salta en 1995 y al poco tiempo se quedó con Alto Palermo.

Lentamente, fueron pasando a su poder el Patio Bullrich, el Paseo Alcorta, Buenos Aires Design y el Mendoza Plaza. También, consiguió otros como el Abasto y Alto Rosario (inaugurado en noviembre de 2004). En pocos años, se convirtió en el **rey de los shoppings**

Su apuesta en el sector se mantuvo intacta a pesar de haber sufrido una caída en las ventas durante los años de la crisis. Actualmente, mantiene las esperanzas y se muestra optimista “con este horizonte de estabilización y crecimiento” que vive el país. Esto lo llevó a proyectar la construcción de dos nuevos centros comerciales, uno en Neuquén y otro en Caballito.

## Argentino y de Belgrano

A pesar del éxito conseguido, Elsztain siempre mantuvo su bajo perfil en el ámbito local, algo que contrasta con su hiperactividad pública en el exterior. Poco se sabe de su vida privada más allá de que está casado con la psicóloga Mariana Carmona desde 1991 con la que tiene cuatro hijos.

Es un profundo amante de la Argentina y del barrio de Belgrano. Allí nació el 26 de enero de 1960 y vivió toda su vida, hasta el día de hoy. A la hora de salir de vacaciones, siempre escoge el sur del país. Por eso, compró hace unos años una estancia de 100 hectáreas en la Península de Quetrihué, cerca de Villa La Angostura, por la que pagó diez millones de dólares.



Su defensa de los intereses nacionales lo llevaron a enfrentarse varias veces en público con personalidades del mundo de los negocios. En el Foro Económico de Davos de 2005, salió a contestar cada uno de los ataques que hizo contra el país la número dos del FMI, Anne Krueger.

Su postura lo llevó a enemistarse con el propio Soros luego de que el empresario retirara sus inversiones de la Argentina en 2000 para dedicarse a especular con la compra y venta de bonos del país meses antes de que entrara en default. Elsztain jamás le perdonó esa actitud.

## Una nueva etapa

La salida de Soros y la crisis económica local golpearon las finanzas de IRSA quien debió renegociar los 133 millones de dólares que tenía de deuda. Una vez más, la habilidad de su presidente sirvió para acordar con los acreedores una postergación de siete años en los vencimientos y una quita cercana al 34 por ciento, en pleno default del gobierno nacional.

Pero esto no fue suficiente. La empresa necesitaba fondos frescos para seguir adelante con sus proyectos locales. Elsztain salió en busca de nuevos inversores, una tarea difícil para el momento que vivía el país. Ante la falta de interesados, debió recurrir una vez más a sus contactos.



Durante un viaje a Israel, participó en la celebración de un Bar Mitzvá junto al magnate canadiense Edgar Bronfman, ex titular de la empresa de bebidas alcohólicas Seagram. Allí, le comentó sobre la oportunidad que se presentaba para invertir en la Argentina en ese momento. Al empresario le interesó la idea y le entregó una tarjeta para que lo llamara.

Elsztain no perdió tiempo y a los tres días se comunicó con él y acordaron una entrevista en Nueva York. Bronfman aceptó comprar parte de IRSA y convocó a su amigo Michael Steinhardt, uno de los mayores inversores de la historia de Wall Street, para que lo acompañara en la operación. Luego se sumaría Sam Zell, uno de los propietarios de inmuebles más importantes de los Estados Unidos.

Según fuentes cercanas a la empresa, Bronfman y Steinhardt exigieron una condición especial para cerrar la operación: que se hiciera cargo de abrir y financiar la filial de Hillel en la Argentina, un centro para estudiantes universitarios judíos que funciona en todo el mundo y del que ambos millonarios son copresidentes.

## Construyendo nuevos barrios

El panorama de IRSA cambió rotundamente con la llegada de nuevos fondos. Así, comenzaron a surgir proyectos de compras de inmuebles y terrenos, en su mayoría en Puerto Madero y Rosario.

**El actual escenario argentino lo impulsó a volcarse de lleno en sector de la construcción.** “Este es el momento propicio para aprovechar la brecha que ha surgido con la caída de los precios de la construcción que no se reflejó en los precios de departamentos para la venta dirigidos al sector socioeconómico ABC1”, afirmó el año pasado. Y así fue.

En la actualidad, la empresa está encarando diversos emprendimientos que van desde Puerto Madero a Barrio Parque. A su vez, tiene proyectos para levantar un grupo de torres y un shopping en Caballito y planea crear un nuevo barrio en la ex Ciudad Deportiva de Boca.

## Sus seres queridos

El manejo de su compañía es su obsesión. Como buen empresario aprendió a delegar funciones en gente de su confianza y se rodeó de familiares y amigos de la infancia. En la actualidad, su mano derecha es su hermano, Alejandro, quien está a cargo de la gerencia general de IRSA y Cresud.

Su primo, Fernando, controla los negocios inmobiliarios y Daniel, su otro hermano, está al frente de Alto Palermo SA, que se encarga de administrar todos los centros comerciales.

Entre los amigos, el caso más significativo es el de Marcelo Midlin, que fue su socio en la compañía hasta que decidió independizarse a fines de 2003 para continuar con la administración del fondo Dolphin.

También, están a su lado, Clarisa Lifsic de Estol, a quien colocó en la presidencia del Banco Hipotecario, del que IRSA es el mayor accionista con una participación del 28,6% de la entidad. A su vez, nombró a Saúl Zang como abogado de todas sus empresas.

El éxito conseguido en tan poco tiempo parece no haber nublado su horizonte. Mantiene sus esperanzas intactas en el país, luego de haber sido uno de los pocos que sostuvo la confianza en medio de la crisis. Su meta está centrada en continuar con la construcción de edificios, centros comerciales y hoteles, pero también incentivar a los nuevos empresarios a invertir en la Argentina.

*“Es cierto que en muchos casos el nacimiento de las empresas se origina en una situación traumática, pero también ocurre que los creadores salen adelante – concluye -. Por eso, suelo decir que el emprendedor argentino es ‘a prueba de balas’ y pienso que hay que alentarle pese a todo”.* - Hernan Dobry 📍

Su olfato por los negocios y su visión de las oportunidades fueron las principales características que lo llevaron a convertirse en un adelantado en el mundo de las inversiones locales.