

MARCO GUTIÉRREZ V.

Una de las transacciones inmobiliarias más relevantes del año y que involucra a conocidas familias del sector *retail* se acaba de concretar en forma silenciosa.

La cadena supermercadista SMU —ligada a la familia Saieh— vendió 15 locales de supermercado a la compañía de seguros de vida 4Life, ligada al *holding* Dercorp de la familia Del Río, accionista de Falabella y que en 2022 acordó la enajenación de la automotora Dercor a la inglesa Inchcape.

La operación involucró el desembolso de US\$ 75 millones por parte de 4Life, firma que preside Felipe del Río Goudie. Considera que SMU permanece como arrendatario de dichos locales de las marcas Unimarc y Alvi, por un plazo que promedia los 15 años. En Chile, SMU también opera los formatos Mayorista 10 y Super 10.

Se trata de activos ubicados en diversas comunas de la Región Metropolitana, como Maipú y Lampa, y en regiones como Coquimbo, que se sumarán a la cartera del negocio de renta de largo plazo de la compañía de seguros.

La transacción ocurre en un contexto donde cada vez más empresas del *retail* o de otros rubros productivos, que son dueñas de propiedades —oficinas matrices o locales de venta a público— están optando por enajenar sus inmuebles para destinar esos recursos a su *core business* o negocio principal.

El comprador y sus inversiones en renta

Las negociaciones con SMU partieron en mayo y concluyeron un mes después, indicaron en 4Life. La adquisición fue realizada a SMU y no a sociedades de sus accionistas.

Sobre las razones de la compra, Mauricio Balbontín, gerente general de 4Life, comentó que “nuestra principal responsabilidad es garantizar el pago de las pensiones (rentas vitalicias) a nuestros pensionados. Para cumplir con esta obligación, buscamos constantemente inversiones sólidas y adecuadas. En este proceso, establecimos una negociación con SMU, la cual culminó en la adquisición de 15 supermercados distribuidos a lo largo de Chile”.

En su negocio de seguros de vida, durante el primer semestre de 2025, la firma colocó US\$ 156 millones, creciendo 45% respecto al mismo período del año pasado.

4Life maneja una cartera inmobiliaria —de renta a largo plazo— por sobre los US\$ 400 millones y quiere continuar expandiendo sus inversiones en ese sector. El área supermercados pasó a ser una de las principales líneas de negocios tras la compra a SMU. También tiene presencia en el área residencial, oficinas, *strip centers*, centros de distribución y terrenos, entre otros. “La intención es seguir aumentando nuestra exposición a este tipo de activos. Al mismo tiempo, estamos abiertos a explorar nuevas oportunidades de negocios en el mediano y largo plazo que representen buenas oportunidades para nuestros



La transacción incluyó inmuebles de las marcas Unimarc y Alvi, que se integraron a la cartera del negocio de renta de largo plazo de la firma de seguros.

COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA 4LIFE ADQUIRIÓ LOS ACTIVOS:

SMU vende 15 supermercados a empresa de familia Del Río y los seguirá operando bajo arriendo

La transacción involucró US\$ 75 millones e incluye locales en Santiago y otras regiones. La cadena supermercadista destinará los recursos obtenidos a iniciativas de su plan de crecimiento a cinco años.



El equipo de 4Life. Atrás, de pie: El gerente general, Mauricio Balbontín, junto a John Gray, analista de Inversiones. Sentados: Albert Kwon, gerente de Inversiones; Ignacio de Iruarrizaga, gerente de Inversiones Inmobiliarias, y Joaquín Picares, analista de Inversiones.

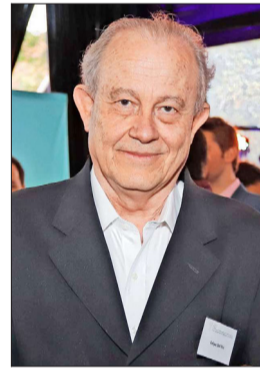
pensionados”, sostuvo Balbontín.

Sobre el ambiente económico local, comentó que, “aunque los últimos años han sido muy desafiantes para el sector inmobiliario, estamos firmemente con-

vencidos de que es un excelente rubro para invertir. Vemos grandes oportunidades, ya sea a través de adquisiciones directas, financiamientos o asociaciones estratégicas con terceros”.



Pilar Daño-beitia, presidenta de SMU.



Felipe del Río, presidente de 4Life.

El vendedor y el destino de los fondos

Sobre las razones de la venta de los locales de supermercados a la compañía de

los Del Río, desde SMU indicaron que “el traspaso a 4Life se enmarca en una optimización financiera de los activos y en línea con la definición estratégica de la compañía de tener arriendos de largo plazo para los supermercados que opera”.

En relación con el uso que les darán a los recursos obtenidos de esta venta, la cadena supermercadista señaló que “los fondos se destinarán a nuevas tiendas, mantenimiento de locales, entre otros, que son parte de nuestro plan de crecimiento para los próximos cinco años y que contempla la apertura de 115 locales en Chile y Perú”.

En abril pasado, SMU anunció un plan de inversiones para el período 2025-2029, que contempla un monto de, aproximadamente, US\$ 600 millones e incluye iniciativas de crecimiento, con aperturas y remodelaciones de tiendas. También considera inversiones en eficiencia y continuidad operacional.

La tendencia de pasar de dueño a inquilino

SMU concretó la enajenación de otra propiedad este año. El pasado 17 de julio reportó a la Comisión para el Mercado Financiero que materializó el prepagado y ejecución de la opción de compra del contrato de *leasing* que mantenía por su Centro de Distribución de Lo Aguirre, con lo que adquirió dicho activo. Posteriormente, materializó la venta de ese centro y junto con esto, firmó con el comprador un contrato de arrendamiento de largo plazo que le permite seguir operando ese inmueble. En 4Life afirmaron que no están relacionados con esa operación.

Tanto en la compañía de seguros de vida como en la supermercadista reconocen que actualmente está creciendo la tendencia donde empresas de diversos ámbitos productivos han enajenado activos inmobiliarios propios, para destinar esos recursos a su negocio principal. Así, continúan sus operaciones arrendando sus exoficinas o locales comerciales, principalmente.

“Las empresas están destinando el dinero o capital al negocio donde son expertas”, comentaron en 4Life. “El focolo de SMU ha sido el negocio de supermercado y, en consecuencia, la decisión de enajenar los activos antes mencionados se enmarca en dicha definición estratégica”, explicaron en la cadena de supermercados.

Asimismo, en SMU precisaron que aún les quedan cinco locales propios, “que aún no tenemos compromiso de enajenación”. El resto de los más de 400 locales que posee son arrendados.

Casi 300 supermercados

En una presentación corporativa de mayo pasado, SMU indica que Unimarc contaba con 295 recintos, con un tamaño promedio de 1.200 metros cuadrados. Pero a mediados de julio, la compañía anunció la apertura de dos nuevos locales bajo Unimarc, uno en la comuna de Caldera, Región de Atacama, y otro en Santo Domingo, Región de Valparaíso. Así, ahora suma 297 supermercados de esta marca.

Otro proyecto de supermercado Unimarc es el que se pretende levantar en la comuna de Zapallar, el que ha generado la oposición de una parte de la comunidad de esa localidad.

ASIÁTICA PRETENDÍA INDEMNIZACIÓN SOBRE US\$ 1.000 MILLS.:

Isidoro Quiroga apelará al pago de US\$ 300 millones que resolvió el arbitraje con la china Joyvio

Firma oriental acusa de haber pagado un sobreprecio al empresario local en la compra de Australis, ya que, según ella, este habría ocultado una situación de sobreproducción en la compañía, inflando el precio. Los chinos invirtieron US\$ 920 millones en 2019.

N. BIRCHMEIER Y C. SOTTOVIA

Un nuevo capítulo se escribió en la teleserie por la venta de la salmonera Australis, en una de las múltiples instancias en donde se enfrentan sus protagonistas, el empresario Isidoro Quiroga y la controladora de la empresa acuícola local, la china Joyvio.

En su arista arbitral, la empresa china solicitaba dejar sin efecto la compraventa y una indemnización sobre US\$ 1.000 millones al empresario chileno por la firma acuícola que les vendió en 2019. El juicio resuelto por el tribunal del Centro de Arbitraje y Mediación (CAM) —compuesto por Pedro Pablo Vergara, Andrés Jana y Ramón Cifuentes— finalmente determinó el pago de casi US\$ 300 millones por parte de Quiroga a la actual dueña de Australis.

La disputa arbitral se inició con una acusación por parte de los asiáticos, en contra de Quiroga e integrantes de su familia, por haberles vendido la salmonera,

Isidoro Quiroga vendió Australis a los chinos en 2019.



según ellos, en una situación de sobreproducción por sobre la norma, que ocultaron a la parte compradora, engañándola. Ese esquema, acusaba, les habría permitido inflar el precio de la transacción. Joyvio pagó US\$ 920 millones por la compañía.

Pero la empresa de Quiroga se ha defendido. Argumenta que la firma asiática adquirió la compañía acuícola conociendo los volúmenes de sobreproducción. Inversiones Benjamín, que agrupa los negocios de Quiroga, declaró ayer: “Pese a lo insólita de la condena a restituir una parte del precio, cantidad que representa el 15% de la indemnización pedida por Joyvio, la sentencia recoge los principales argumentos de la defensa de Isidoro Quiroga en cuanto a que con posterioridad a la operación, se produjo un cambio de criterio del regulador respecto de la sobreproducción, que no hubo ocultamiento de información por parte de los vende-

INVERSIONES BENJAMÍN, SOCIEDAD DE QUIROGA, TAMBIÉN INDICÓ QUE RECURRIRÁN DE NULIDAD ANTE LA CORTE DE APELACIONES PARA ANULAR LA SENTENCIA.

dores, y que los compradores siempre supieron del régimen de producción y sus riesgos”.

La firma de Quiroga también indicó un nuevo camino judicial. En su opinión, “el fallo rechazó la solicitud de Joyvio de resolver el contrato de compraventa. En su lugar, determinó un ajuste en el precio que ni siquiera fue solicitado en la demanda. Esa rebaja se vincula a una supuesta inoponibilidad en una declaración y garantía contractual, conclusión que no tiene ninguna base. Por ello, recurriremos de nulidad ante la Corte de Apelaciones para anular esa parte del laudo”. Desde la defensa, explicaron que la nulidad apuntará a que la resolución vulnera el contrato es-

tablecido entre Joyvio e Inversiones Benjamín, ya que si bien reconoce que no hubo dolo ni engaño en la transacción, optó por una solución salomónica “que no respeta los límites del contrato. No lo hace desde el punto de vista de los plazos estipulados como tampoco de los montos, ya que el contrato contempla un límite indemnizatorio del 5% y no del 15%, como estipula el fallo”.

Omissiones e imprecisiones

No obstante, Joyvio manifestó que el tribunal “estimó que los vendedores incurrieron en omisiones o imprecisiones en las declaraciones prestadas en la cláusula 4.2 del contrato, que constituyen un incumplimiento a las obligaciones que les imponía la promesa y el SPA de revelar adecuadamente la situación de la compañía, considerando que la sobreproducción se trataba de una ‘cuestión latente’ dentro de la compañía con la que se ‘convivía’”.

La ofensiva china, además del arbitraje, ha incluido querrelas en Chile por fraude, estafa y administración desleal. Van contra Quiroga, su entorno familiar, exdirectores y ejecutivos de la firma, junto con la presentación de otras demandas civiles en Estados Unidos y Reino Unido, donde residía el empresario previo a estallar el conflicto.

En enero de este año, el Ministerio Público formalizó a Isidoro Quiroga. Tanto al exdueño de la salmonera como a otros ejecutivos se les acusó por los presuntos delitos de estafa y administración desleal en la compraventa de la salmonera, en US\$ 921 millones, por parte de la china Joyvio.

En la audiencia, ante el Cuarto Juzgado de Garantía, el tribunal decretó un plazo de investigación de 180 días y ordenó la medida cautelar de arraigo nacional y firma cada tres meses para Isidoro Quiroga, en la comisaría de La Reina.

También se acusó de estos delitos a los ejecutivos de la compañía Martín Guiloff y Santiago Garretón.



La ofensiva china, además del arbitraje, ha incluido querrelas en Chile por fraude, estafa y administración desleal, contra Quiroga, su entorno familiar, exdirectores y ejecutivos de la firma, junto con la presentación de otras demandas civiles en Estados Unidos y Reino Unido.