



El grupo planea desprenderse de su participación como inversor y en la gestora de un fondo que maneja negocios de parques logísticos en ciudades como Monterrey, Chihuahua, Tijuana y Nueva León. Asimismo, habrá venta de activos, por unos US\$ 300 millones, en Estados Unidos. Pero en España están arrancando con cinco proyectos en la Comunidad de Madrid. Se trata de un mercado que han empujado los nuevos socios, pues al menos tres de ellos -Paola Luksic, Guillermo Harding y Eduardo Elberg- están totalmente insertos en el medio ibérico con sus negocios individuales.

El próximo 2 de julio, la plana mayor de Grupo Patio, encabezada por su CEO Jaime Munita, concurrirá a La Calera para participar junto a autoridades locales en la ceremonia de puesta de primera piedra de un nuevo proyecto del grupo: un outlet que partieron construyendo hace unas tres semanas y que debiera debutar el segundo semestre del próximo año.

La fecha coincide con que el día anterior Munita habrá cumplido justo un año desde que asumió el máximo cargo ejecutivo de una compañía que ha tenido un reciente recambio de socios. Hoy está vinculada a Eduardo Elberg (Algeciras), a Guillermo Harding y a dos ramas de la familia Luksic, la de Paola Luksic con su marido Óscar Lería, y la de Gabriela Luksic, tras la salida de los hermanos Antonio y Álvaro Jalaff de la compañía, involucrados y formalizados por la justicia en el escándalo del caso Factop - Audío.

Ansiando dejar atrás este *impasse*, dar vuelta a página y seguir adelante con los negocios, los nuevos socios y el nuevo *management* dieron forma a un plan estratégico al 2030 que trajo varios cambios respecto de la estrategia que venía siguiendo el grupo. Junto a la intención de salir del negocio hotelero, con la puesta en venta del hotel Selina en Pucón -donde tienen el 40%- y el Hyatt Place, de Vitacura -donde ostentan el 100% de la propiedad-, el diseño de este plan contempla una no menor rotación de activos, con la decisión de salir de dos mercados que no quedaron definidos como parte de su *core business*: México y Estados Unidos.

Así, la compañía se concentrará en sólo tres mercados geográficos: Chile -que concentrará en torno al 80% de su negocio-, Perú y España, cada uno con el 10%.

Adió a los activos "oportunistas"

Desde 2023 que Grupo Patio tiene presencia en México. Allí participa en el negocio de parques industriales y logísticos ubicados en zonas de la frontera con Estados Unidos, que surgieron al alero del boom del *nearshoring*. Éstos han sido gestionados a través de la figura de un fondo que en su momento se denominó Deltack, levantado en sociedad con LarrainVial y el grupo local Delta, ligado a la familia Garza Santos. El mencionado vehículo vence en



Jaime Munita

GRUPO PATIO SE DESPIDE DE EEUU Y DE MÉXICO Y POTENCIARÁ ESPAÑA

2028 y ya cuenta con activos operando en Monterrey, Chihuahua, Tijuana y Nueva León. En total, ese fondo invirtió unos US\$ 84 millones, y de aquel grupo gestor, del orden del 20% corresponde a Grupo Patio, que es parte de la administradora y también inversor con cuotas del fondo. Lo que busca Patio en este caso es vender sus cuotas y también salir de la gestora.

A su vez, en Estados Unidos, Patio es socio de BTG Pactual, en el fondo que se denominó Aurora, que vence el próximo año, y que ya cuenta con activos maduros, por unos US\$ 300 millones, en complejos industriales en el medio oeste del país, en zonas como Cleveland y Detroit, entre otras. En este caso, involucra un proceso de desinversión conjunto, por lo que habrá venta de los activos, pues la tesis de inversión ya se cumplió y los parques industriales llegaron a su estado de madurez.

En ambos casos, indican testigos, la idea del Grupo Patio es materializar ambas operaciones este año -está en conversaciones y proceso de materializarse-, dicen cercanos-, en una decisión que no pasa porque hayan sido malos negocios, sino que porque fueron negocios "oportunistas", pero que se distancian de la visión que tiene la nueva administración en orden a priorizar proyectos en los que efectivamente controlen y puedan agregar valor con su propio *management*, y que, además estén en mercados más afines al expertise de los socios.

Valdecarros, Aranjuez... la Comunidad de Madrid

En efecto, es al mercado español al que en los últimos meses le han puesto énfasis como parte de los activos estratégicos en los que si quieren estar, habida cuenta de que intencionadamente buscan estar en un mercado distinto de América Latina, para diversificar riesgos. Y qué mejor que hacerlo donde sus principales socios tienen cada uno en sus otros negocios individuales relaciones de larga data con ese país y lo conocen bien.

En el caso de Paola Luksic, su marido tiene una historia familiar de más de 40 años en ese país, a través de negocios inmobiliarios en la Costa del Sol, en Marbella y Barcelona, entre varias locaciones ibéricas. Guillermo Harding, a su turno, vivió en España en los años '70, luego se casó con española, y es en ese mercado donde pasa largas temporadas del año y maneja parte importante de su patrimonio, a través de la sociedad H4H, entre otras. Y Eduardo Elberg recientemente se sumó a la propiedad de la gigante automotriz Astara, en la que incluso tiene dos asientos en el directorio.

En España, Grupo Patio participa con el 40% de la propiedad de la sociedad Alerce Real Estate, en sociedad con el *family office* Wildsur, de los Lería Luksic (con el 30%), y la firma local Ikasa (30%). Y es a través de aquella sociedad que han acelerado el plan de inversiones en la península ibérica, contando ya con cinco proyectos aprobados de centros comerciales vecinales anclados en supermercados y que

comenzarán obras en los próximos dos meses. Se trata de proyectos en Valdecarros, Aranjuez, Alcalá de Henares, Tres Cantos y Colmenar Viejo, todos en zonas ubicadas en la Comunidad de Madrid. En total, una inversión de unos US\$ 80 millones en proyectos, la mitad aportada como *equity* por los socios.

Y allí Grupo Patio si tiene absoluta injerencia en la gestión, a través del consejo de administración de Alerce, al que recientemente se sumaron el mismo Jaime Munita y el vicepresidente de Grupo Patio, Roberto Walker, en reemplazo de un abogado y de Pablo Manriquez (gerente de Patio Comercial). Se integraron a una mesa que preside Óscar Lería, y que también la conforman Andrés Solari (el presidente del grupo chileno y mano derecha de Eduardo Elberg); Marco Antonio Delgado (Wildsur); Antonio Blanco (independiente); y Haryan Rodríguez (Ikasa).

Por supuesto, la inversión de Grupo Patio también considera proyectos en Chile, en activos comerciales, edificios de oficinas y activos industriales, tanto nuevos, como ampliaciones de existentes, como ir a la ampliación y segunda etapa de Patio Outlet La Fábrica.

PEP, beneficiarios finales, nuevos comités

Claro que para dar vida a este plan estratégico, Munita tuvo que dar la cara al mercado de capitales, bancos e inversionistas institucionales, para ordenar las finanzas. Un mercado que -reconoce un testigo- estaba muy reacio de acercarse a Grupo Patio tras el caso judicial que tiene en la palestra a sus ex dueños.

Esta semana aprobaron un aumento de capital por unos US\$ 60 millones en Grupo Patio y que ahora parte con su periodo de oferta preferente. Pero antes, un punto de bastante inflexión fueron emisiones de bonos tanto desde la sociedad chilena Patio Comercial -por unos US\$ 60 millones- y desde Patio Comercial Perú. En este caso, fueron dos emisiones, una por unos US\$ 50 millones a 20 años y otra por US\$ 45 millones a siete años. Y un tercer eslabón en este despliegue financiero fue la renegociación de un crédito sindicado grande, que estaba en la malla de Grupo Patio a nivel de la sociedad Centros Comerciales 1, un *bullet* contratado con los bancos Santander e Itaú, que les vencía ahora en junio, por unos US\$ 130 millones, y que lograron refinanciar a 10 años con otro pool de financistas: Banco Internacional, Metlife, Consorcio y Penta.

¿Cómo lograron conseguir los financiamientos? "Fueron con un relato", indica un testigo, poniendo sobre la mesa antecedentes para mostrar que los problemas estaban "aguas arriba" en las sociedades de los ex dueños de Patio, y no en el grupo propiamente. Pero además tomaron y siguen tomando varias medidas internas en pos de mejorar el *compliance*. Llegó una gerenta nueva al área, Macarena Toro, venida de Falabella. En este año, además, crearon tres comités, de auditoría, inversiones y *compliance*. Y como parte de su plan 2025 la firma comenzó a aplicar una declaración especial para los beneficiarios finales, directores y principales ejecutivos de la firma, de modo de identificar conflictos de interés, interlocking, operaciones con partes relacionadas y Personas Expuestas Política-mente (PEP). +