

Southern Cross recibe cinco ofertas por Baker, el principal arrendador de servicentros de Aramco en Chile

Se espera que el proceso se cierre este mes. Dos actores de la industria de fondos ingresaron a la puja por la compañía y sus US\$ 200 millones en activos: GSI y Toesca.



POR CRISTÓBAL MUÑOZ

La venta de Rentas y Desarrollos Baker, el principal arrendador en Chile de estaciones de servicio de Aramco y que hoy se encuentra en manos del fondo de capital privado Southern Cross, avanza a paso firme.

Tras iniciar el proceso en mayo de 2025, la gestora ligada a Raúl Sotomayor, Norberto Morita y Jaime Besa entró en la recta final para su desinversión en la compañía.

Fuentes conocedoras del proceso señalaron a DF que, tras vencer el plazo para la presentación de ofertas vinculantes el 31 de marzo, cinco ofertantes enviaron sus propuestas para adquirir Baker.

El proceso es asesorado por LarraínVial –liderado por el socio Raimundo Silva– y por CBRE en Estados Unidos, a cargo de Tim Gifford. En el caso de Baker, la negociación es encabezada por Besa, socio de Southern Cross y presidente de la sociedad.

Entre las ofertas se encontrarían actores del mercado financiero, como gestores de fondos, con el respaldo de capital de grandes inversionistas como AFP, aseguradoras y *family offices*.

De esta manera y con cinco finalistas, la puja por Baker entró en su fase final y con plazos acotados. Quienes siguen de cerca las negociaciones aseguraron que se espera que la venta de la empresa inmobiliaria se cierre en abril.

Ofertantes

Pese a la quina que se conformó, desde el mercado señalaron a dos grandes oferentes del mundo de los fondos de inversión locales que compiten por Baker y su cartera de activos, valorizada en poco más de US\$ 200 millones.

Una de ellas sería GSI Capital, firma ligada a Nicolás Noguera y Moneda Patria –entre otros socios-. La firma cuenta con experiencia en la gestión de estaciones de servicio, activos con los que comenzó su negocio de gestión de fondos de renta comercial y de los que actualmente mantienen más 60 servicentros a lo largo del país en cartera.

Otro competidor sería Toesca Asset Management, la firma espe-

cialista en activos alternativos que ha protagonizado las noticias del mundo financiero por el acuerdo de compra de Frontal Trust y los crecientes rumores de una asociación con Ameris.

Quienes conocen de las tratativas apuntaron a que Toesca mantendría la oferta económica más atractiva de ambos, pero que aún se encontraría levantando capital. Mientras que GSI, con un precio propuesto menor, ya tendría su “libro cerrado” de inversionistas para el *deal*.

En carrera también se encontraría un actor internacional y una compañía de seguros, de manera directa.

La cartera

Baker es la sociedad inmobiliaria

que controla la mayoría de los terrenos donde operan las estaciones de servicio de Aramco (exPetrobras).

En detalle, actualmente posee en cartera unos 89 servicentros, además de *stripcenters* y locales stand alone.

En 2025, sus ingresos superaron los \$ 15.852 millones, reflejando un crecimiento respecto de períodos anteriores por la incorporación de metros cuadrados arrendables.

El 87% de las rentas proviene de los 89 contratos con Esmax, filial chilena de Aramco, la mayor empresa petrolera a nivel mundial.

Asimismo, ha comenzado a trabajar en anteproyectos para sus terrenos, los cuales combinan viviendas, oficinas, bodegas y locales comerciales.