LITORALPRESS

Fecha: 22-05-2022
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Actualidad
Título: GRUPO SAIEH, en la búsqueda de su reordenamiento

Pág. : 8
Cm2: 1.255,3

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Conglomerado espera cerrar pronto procesos en CGB y VivoCorp:

GRUPO SAIEH, en la búsqueda de su reordenamiento

Tras la fuerte crisis financiera por la que atraviesa, el conglomerado fundado por Álvaro Saieh enfrenta una profunda reingeniería en diferentes flancos, de la cual esperan salir este año. El proceso implicará que el grupo que otrora tuvo presencia en los rubros de la banca, inmobiliario, supermercadista, periodístico y hotelero, entre otros, apronte su salida de los sectores financiero e inmobiliario. Se mantendrá con SMU, el hotel Mandarin y Copesa. En lo más inmediato, esperan salir pronto del Capítulo 11 con CorpGroup Banking, mientras el fundador puso a la venta activos personales para saldar deudas. • JESSICA MARTICORENA y CONSTANZA CAPDEVILA

MANUEL HERRERA

ORAZIO GENTILESCHI

The Madonna and Child, de Orazio Gentileschi, su valor se estima entre US$4 millones y US$6 millones. Dicen que es uno de los cuadros que más le costó desprenderse.

Álvaro Saieh, fundador del conglomerado.

Desde hace más de un año que el conglomerado fundado por Álvaro Saieh —presente en la industria financiera, inmobiliaria, supermercadista y de medios de comunicación— dedica parte importante de sus fuerzas a enfrentar intensas y arduas negociaciones con sus acreedores, principalmente en dos áreas de negocio: CorpGroup Banking (CGB), la sociedad a través del cual participa en la propiedad de Itaú, y VivoCorp, el brazo inmobiliario.

En simples, la crisis de CGB se gatilló porque la fusión entre CorpBanca e Itaú no tuvo los resultados esperados, y durante los primeros años la operación no generó los dividendos que permitieran cubrir las necesidades financieras. En un comienzo el grupo cubría la diferencia, pero en octubre de 2020, CGB cayó en *default* luego de no pagar una cuota de un bono por US$ 500 millones y ocho meses después ingresaban a Capítulo 11 de la ley de quiebras de Estados Unidos.

En el caso de VivoCorp, el problema de precipitó luego de que la empresa reconociera el incumplimiento de uno de los convenants financieros pactados en las emisiones de bonos, lo que activó que las clasificadoras de riesgo degradaran sus clasificaciones asignadas. Todo en medio de una fallida fusión con el grupo Patio.

En el mercado, eso sí, aseguran que si bien los problemas que ha enfrentado el grupo Saieh tienen causas y orígenes distintos, poseen un denominador común: un elevado endeudamiento.

Con el tiempo, el conglomerado ha ido avanzando en las complejas negociaciones con sus acreedores, lo que le ha permitido ir cerrando conflictos. Fuentes cercanas al grupo aseguran que están esperanzados en una pronta salida del Capítulo 11 con CGB, puesto que estarían prontos a cerrar un acuerdo con los acreedores no garantizados y con Itaú. Con su brazo inmobiliario VivoCorp, en tanto, también selló un acuerdo a fines del año pasado, y actualmente está a la espera de un pronunciamiento del órgano antimonopolio.

Aunque cada negocio del conglomerado corre por caminos separados, sus respectivos desenlaces tendrán un impacto relevante en la estructura y tamaño final del grupo: el conglomerado saldrá de la propiedad de los negocios financiero e inmobiliario, manteniéndose en SMU, Hotel Mandarin y el consorcio periodístico Copesa. En el mercado calculan que el nuevo tamaño del grupo es entre un tercio y la mitad del que fue en el pasado, dependiendo de la forma en que se calcule.

Cercanos al grupo esperan este año concluir con todo el proceso de reingeniería financiera. Sin embargo, el reordenamiento financiero de estas y de otras empresas que conforman el portafolio del conglomerado, también implicará para el grupo Saieh que durante los próximos tres años, todos los flujos que genere el grupo estarán destinados a pagar deudas.

En la nueva estructura surgida pos reingeniería, la compañía ancla con la que quedará Saieh será el *holding* supermercadista SMU, firma que proveerá de los flujos futuros al conglomerado.

En este contexto, con el objetivo de ir pagando las deudas personales y así ir bajando los pasivos de las sociedades "aguas arriba" y a su vez quedar con liquidez para este período de reordenamiento, Álvaro Saieh decidió hace unos meses poner a la venta parte de su colección personal de pinturas y hace algunas semanas también optó por enajenar su departamento en Nueva York.

Álvaro Saieh: "Mi patrimonio cayó fuertemente, y dado que tengo deudas en Estados Unidos y otras deudas personales en Chile, estoy vendiendo activos. Es muy doloroso deshacerme de ellos"

El reordenamiento financiero de las empresas del grupo Saieh y la renegociación de las deudas que han materializado en distintos flancos durante los últimos años, ha tenido una implicancia para el grupo: durante los próximos tres años, todos los flujos que genere el conglomerado irán a pagar deudas.

Es por esto que, con el objetivo de ir cancelando las deudas personales y así ir bajando los pasivos de las sociedades "aguas arriba", y a su vez quedar con liquidez para este período de reordenamiento, el empresario Álvaro Saieh decidió poner a la venta parte de su colección personal de pinturas, decisión que adoptó hace varios meses. Más recientemente, de hecho, hace solo algunas semanas, también optó por enajenar su departamento en Nueva York.

A esas razones también se suma otro motivo: dar una señal personal al mercado, especialmente a los acreedores, de un ajuste ante la crisis por la que están atravesando.

Al ser consultado sobre el tema, Álvaro Saieh solo quiso comentar lo siguiente. "Como es público, mi patrimonio cayó fuertemente, y dado que tengo deudas en Estados Unidos y otras deudas personales en Chile, estoy vendiendo activos. Es muy doloroso deshacerme de ellos, pero no tengo otra fuente de pago, y no quiero pagar más intereses sino tengo ingresos. Esa es la verdad absoluta".

En concreto, el empresario puso a la venta 54 cuadros —obras de la colección Alana, bajo el título Viejos Maestros | Nuevas Perspectivas, valorizadas entre US$ 60 mil y US$ 6 millones, cada una—, que es solo una parte de la colección que ha logrado reunir durante toda su vida. Las 54 obras las venderá la casa de remates Christie's el próximo 9 de junio.

En tanto, por el departamento que posee en Nueva York, Saieh pide US$ 49 millones, a través de la oficina especializada Sotheby's. La propiedad la había comprado en aproximadamente la mitad de ese valor. En este inmueble, Saieh no tiene deuda.

En el entorno del empresario ratifican que es primera vez que realiza una venta tan masiva de obras de arte, pues antes había concretado ventas mucho más reducidas y acotadas, de entre 6 a10 cuadros.

Fue a fines del año pasado, cuentan fuentes cercanas, cuando Saieh se convenció de vender una parte mayor de su colección y comenzó con el trabajo de los curadores y la elección de las piezas. Originalmente, el patriarca había programado hacer una venta ahora y una segunda hacia fines de año, pero esta dependerá de los recursos que se obtengan por la venta del departamento y las obras, subrayan cercanos.

Lo que no esta en venta es el avión que posee —un Gulfstream G550—, que está valorado en US$ 25 millones y que tendría una deuda relacionada, por lo que su venta no generaría mayores beneficios. Además, el avión no genera mayores gastos, dado que lo rentabilizan vía arriendo, explica un cercano.

El empresario tampoco tiene contemplado desprenderse de otros bienes personales o familiares, como su casa en Santiago o el fundo en Santo Domingo.

Aunque actualmente están enfocados en una etapa de reordenamiento que estiman debería durar un año más, a futuro el grupo se proyecta más activo; en el entorno del empresario aseguran que no está en su ADN ser rentista, y que le gustaría volver a invertir, por ejemplo, en el rubro inmobiliario comercial. Pero con matices, dado que el retail ha vivido profundas transformaciones con el *boom* del *e-commerce*.

"Tienen que ordenarse, pagar deudas y de ahí mirar. Si hay una oportunidad, van a seguir invirtiendo acá o afuera", dice una persona cercana al grupo.

JACQUELINE VÁSQUEZ

Local de Supermercados Unimarc.

SMU proveerá los flujos futuros al grupo

La compañía ancla con la que quedará el grupo Saieh tras el reordenamiento de su portafolio de negocios será el *holding* supermercadista SMU. La firma es estratégica para Saieh, pues proveerá de los flujos futuros al conglomerado.

Al interior del grupo aseguran que las acciones de la supermercadista están castigadas por el mercado, debido a que los agentes están a la espera de que el empresario concluya la salida de CGB del Capítulo 11 en Estados Unidos. En el grupo tienen la convicción de que cuando concreten el término de ese proceso la acción de SMU va a repuntar.

Mientras tanto, el desempeño de la firma muestra resultados más que positivos y, hasta ahora, es lejos lo más rentable del grupo. En el primer trimestre del año, SMU reportó utilidades por $49.801 millones, un salto de 887,5% respecto de igual lapso de 2021.

Saieh aterrizó en el *retail* en 2007, con la compra de la cadena Unimarc, y decenas de adquisiciones posteriores le permitieron dar vida al tercer actor de la industria, SMU. Para el empresario, la compañía es su orgullo, dicen cercanos, pues logró sacarla a flote tras una compleja reestructuración de pasivos por un monto aproximado de $235.000 millones, que culminó en enero de 2014.

Hoy, la firma es la estrella del grupo, y compensa la amargura que siente Saieh por el rumbo que han tomado sus otros negocios. El empresario resiente que el grupo que forjó durante décadas se ha ido desintegrando y desmembrando, confidencian en su entorno.

El grupo saldrá de VivoCorp

Aunque el inmobiliario fue otrora un negocio estratégico para el grupo, con la reorganización de los negocios Saieh terminará por salirse de ese rubro. A fines de abril de 2021 estalló la crisis VivoCorp, el brazo inmobiliario del grupo. La operadora de *malls* informó al mercado el incumplimiento de uno de los tres covenants —los compromisos asumidos por el emisor con los tenedores de deuda— pactados en las emisiones de bonos de las series B, C y E de UF 4 millones, lo que aceleró el pago a los acreedores.

Con los meses, las partes fueron allanando una solución y en diciembre pasado, Vivo Corp logró la aprobación por parte de sus acreedores de su propuesta de reorganización judicial.

En esta operación, existen dos tipos de acreedores: los bonistas de VivoCorp y los bancos acreedores de un crédito sindicado —Consorcio, BTG Pactual, Banco Internacional y Penta—, que está en una sociedad aguas arriba. El acuerdo al que arribaron a fines de 2021 considera que la propiedad de Vivo quedaría en manos de los acreedores. Está por verse, indican fuentes consultadas, con qué porcentaje de la propiedad quedaría cada uno de los acreedores, pues depende de un aumento de capital que hasta el minuto se ha postergado.

Hoy, según precisan fuentes cercanas, lo que está pendiente es la aprobación de ese acuerdo por parte de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), porque algunos de los acreedores tienen inversiones inmobiliarias, y la FNE debe visar la concentración que eventualmente pueda ocurrir tras concretarse la operación.

Actores del mercado estiman que el pronunciamiento de la FNE debía producirse en abril, pero se postergó dos meses.

La reestructuración implicará el cambio de control de la operadora de *malls*, con la salida del grupo Saieh de la propiedad.

En su entorno aseguran que a Álvaro Saieh le duele la pérdida de la compañía, porque le tenía un cariño especial y al empresario siempre le gustó el negocio inmobiliario y el desarrollo de ese tipo de proyectos. Pero, al mismo tiempo, al interior del grupo sabían que de mantenerse en la propiedad de Vivo, el negocio se iba a tornar cuesta arriba, debido al nivel de deuda y por la relación que tendrían con los financistas.

LITORALPRESS

Fecha: 22-05-2022
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Actualidad
Título: GRUPO SAIEH, en la búsqueda de su reordenamiento

Pág. : 9
Cm2: 913,1

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

CorpGroup Banking: estaría cerca de cerrar un acuerdo con acreedores y *ad portas* de salir del Capítulo 11

El Grupo Saieh se apronta a cerrar uno de los capítulos más amargos de su historia. El próximo 15 de junio se realizará la audiencia final de confirmación de CorpGroup Banking (CGB), en el tribunal concursal del distrito Delaware, en Estados Unidos. La sociedad a través de la cual la familia Saieh es dueña hoy del 13,54% de Itaú Chile, busca salir del Capítulo 11 de la Ley de Quiebras de ese país, proceso de reorganización al que se acogió en junio del año pasado.

CorpGroup Banking cayó en *default* en octubre de 2020, tras no pagar una cuota de un bono corporativo por US$ 500 millones que suscribió en 2013. Además, a la fecha del ingreso al Capítulo 11, CGB adeudaba a su socio brasileño Itaú Unibanco unos US$ 890 millones, compromiso que surgió de la fusión que se anunció en enero de 2014 y que se materializó en abril de 2016. La diferencia está en que la deuda de CGB con Itaú está garantizada con parte de las acciones que CGB tiene en Itaú, mientras que el bono de US$ 500 millones no tiene garantías.

Con Itaú, y considerando que es el principal acreedor, el grupo chileno tiene los votos como para aprobar el plan de salida del Capítulo 11, y con ellos desde hace varios meses que ya existe un acuerdo. El mayor problema se ha generado con los bonistas, especialmente algunos chilenos, lo que ha retrasado el plan de salida del Capítulo 11. En diciembre CGB presentó una propuesta de plan de salida, que contaba con el respaldo de Itaú, y durante los siguientes meses se han ido anunciando modificaciones al texto. De acuerdo al último plan que presentó CGB, la recuperación que tendrían los bonistas subirá de 4,12% inicial a un 6,45%, aproximadamente, pero, precisan desde fuentes conocedoras, a este porcentaje habría que añadir las acciones de Itaú con las que se quedarán ellos, con las cuales recibirán flujos y que también podrían vender.

Pese a la oposición, en el último tiempo ha habido avances significativos con algunos acreedores. Conocedores de las tratativas indican que el lunes 16 de mayo, CGB habría sellado un principio de acuerdo con el Comité de Acreedores No Garantizados (UCC), que es representado por el Deutsche Bank, LarrainVial y MBI. El pacto permitiría presentar un acuerdo sólido al tribunal de Delaware.

Dicho acuerdo habría considerado un bono de $20 mil millones (unos US$ 25 millones), a 15 años, pagadero en intereses a partir del quinto año, de UF más 1,5%. Paralelamente, el grupo familiar comprometió de su patrimonio otros US$ 4 millones. Inicialmente, la familia Saieh había ofrecido US$ 1,5 millones, pero los bonistas habrían solicitado US$ 2,5 millones adicionales para cerrar eventuales flancos penales y civiles que podrían abrirse en Chile con los bonistas locales. Finalmente, las partes convinieron que se pagaría US$ 1,5 millones dentro de 90 días, y los US$ 2,5 millones a partir de 2023.

Pero no todos los bonistas están convencidos. Hay un grupo de bonistas chilenos, entre ellos Megeve (el *family office* de la familia Solari Donaggio) y Consorcio, que siguen debajo del acuerdo y que, según precisan fuentes conocedoras, incluso habrían amenazado con demandas y con acudir a la justicia civil y penal en Chile. Reclaman que el grupo Saieh realizó una serie de operaciones con sociedades relacionadas que implicaron

Jorge Andrés Saieh, presidente de CorpGroup.

la descapitalización de CGB, mermando su patrimonio, en perjuicio de los acreedores.

No obstante, otras fuentes al tanto de las negociaciones enfatizan que precisamente el pago de los $20 mil millones acordado entre CGB y el UCC busca restituir los dineros que los bonistas reclaman que salieron irregularmente desde CGB a una de las sociedad relacionadas, y con ello, cerrar ese posible conflicto.

En todo caso, los intentos de CGB por sumarlos al acuerdo se mantienen y el último acercamiento entre las partes ocurrió el pasado miércoles 18, indican fuentes al tanto. Aunque avances concretos no ha habido desde entonces.

En el compromiso de dicho pago —los $20 mil millones—, CGB dispuso como garantía a los bonistas el 42,34% de la propiedad del consorcio periodístico Copesa, pues es uno de los pocos activos que dependen de Gasa, la sociedad que emitiría el bono por ese monto. ¿Por qué no se consideró un porcentaje mayor? Porque el otro 57,6% de Copesa ya está prendado a Consorcio, por otras deudas.

De todos modos, una vez conseguido el acuerdo con UCC, el grupo Saieh debe acercarse a Itaú, pues el nuevo plan requiere de la aceptación y de concesiones por parte de Itaú. Fuentes que conocen del proceso aseguran que estas conversaciones ya están en marcha y con buenas perspectivas.

En CGB están optimistas respecto del pronunciamiento que hará la jueza del tribunal de Delaware. Una vez firmado el acuerdo y tras salir del Capítulo 11, el porcentaje de acciones que CGB tiene en Itaú se dividirá en tres sociedades. Una de ellas tendrá el porcentaje de títulos garantizados que le corresponde a Itaú; otro tendrá las acciones que corresponden a los bonistas y la tercera sociedad se quedará con el porcentaje que le corresponde a un tercer grupo de acreedores. De esta manera, si bien las acciones van a seguir perteneciendo formalmente a CGB, en la práctica no lo serán, pues los acreedores recibirán todos los beneficios y flujos que generen esos papeles, y también podrán tomar las decisiones que quieran respecto del porcentaje que les corresponde. En la práctica y en lo concreto, CGB saldrá del banco Itaú y serán sus acreedores, por ejemplo, los que definirán por quién votar en una futura junta de accionistas. De hecho, una vez concluido el Capítulo 11, Jorge Andrés Saieh tiene pensado renunciar a la presidencia de Itaú Chile.

Consultado, el grupo no quiso referirse al tema.

JONATHAN MANCILLA

Así va la construcción del hotel.

Hotel de Viña retoma obras y se pone en venta

En 2015, el grupo Saieh inició la construcción del que sería un lujoso hotel en Viña del Mar, en los terrenos del ex Sanatorio Marítimo, bajo la exclusiva marca Mandarin Oriental. Su apertura estaba prevista para 2020, pero la construcción se encuentra paralizada. Hasta ahora, fuentes cercanas precisan que se han invertido UF 1 millón.

El proyecto se encareció más de lo presupuestado, por lo que el grupo decidió reformularlo, sacarle la etiqueta de lujo y buscar a otro operador, el que ya no sería Mandarin.

En eso estaban en el conglomerado hasta que estalló el problema con Vivo Corp y debieron paralizar la construcción del hotel viñamarino. Pero tras el reordenamiento de los otros negocios que ha logrado materializar el grupo y con ello, ir destrabando los distintos flancos y conflictos, el grupo volvió a enfocarse en Viña.

Así, a inicios de mayo pasado, el grupo Saieh selló un acuerdo de reorganización simplificado o extrajudicial, con los bancos Internacional y BTG Pactual Chile.

Conocedores del pacto señalan que el acuerdo contempla la reanudación de las obras con la ejecución de una capilla, y de otras obras, además de la inyección de recursos adicionales por UF 28 mil por parte del empresario. Saieh también se comprometió a vender el hotel para cumplir con las obligaciones financieras reestructuradas.

Renegociarán deuda de Mandarin Oriental

El hotel Mandarin Oriental que el grupo Saieh tiene en Avenida Kennedy, será otro de los activos que conservará el conglomerado después de concluir la reingeniería de sus distintos negocios.

Actualmente, el grupo está abocado a terminar la remodelación del hotel, incluyendo un SPA, obras que deberían concluir dentro de un año y medio más, prevén fuentes conocedoras. Se comenta que la inversión total rondaría los US$ 30 millones, la mayoría de la cual ya se materializó.

Ahí también, en el conglomerado esperan renegociar con los bancos la deuda que tiene el hotel con el sistema financiero, que ascendería a US$ 60 millones, dicen fuentes consultadas, renegociación que según estiman debería ocurrir a fines de este año o a inicios del otro.

Copesa próximo a lograr equilibrio y Duna formalmente en venta

Otro de los activos del grupo Saieh es el consorcio periodístico Copesa —empresa que edita el diario La Tercera y al que pertenece Radio Duna—, donde también han conseguido ir poco a poco ordenando la casa. Ahí, el grupo está reestructurando costos, eficientando la operación y ajustando los gastos.

Eso ha permitido que durante los últimos años, Copesa haya logrado gradualmente ir disminuyendo sus pérdidas, que en algún minuto llegaron a totalizar unos US$ 10 millones, puntualizan conocedores. Para 2022, el conglomerado tiene previsto cerrar el año con pérdidas marginales, muy cerca de equilibrio, precisan fuentes consultadas.

Ahora mismo, el grupo se encuentra en pleno proceso de renegociación de las oficinas corporativas que Copesa arrienda en un edificio de Apoquindo. El grupo quiere achicarse, y de los 11 pisos que arrendaron en 2016 y al que se mudaron en 2017, buscan quedarse solo con 3 pisos.

Con todo, el saneamiento de Copesa planean concluirlo este 2022. Al interior del conglomerado se apresuran en aclarar que el consorcio Copesa no se vende, "porque (Álvaro) Saieh siempre ha visto en la empresa un rol social clave que considera relevante mantener".

Aunque distinto es el caso particular de Radio Duna, que formalmente sí está a la venta. Conocedores aseguran que la radioemisora tendría una deuda con BTG Pactual por $ 3.500 millones y la expectativa del grupo Saieh es venderla en unos US$ 5 millones. Fuentes al tanto revelan que han recibido ofertas, pero por menos del monto que esperan recaudar. Lo ideal para el grupo, explican fuentes cercanas, sería no venderla —puesto que les genera influencia y además tiene utilidades—, y para eso están negociando con BTG Pactual las condiciones para el pago de dicha deuda.