

Continúa el proceso de venta de estaciones de Aramco: ofertas vinculantes llegan en marzo

Southern Cross puso en venta la compañía el año pasado, luego de que en 2023 vendiera las estaciones de servicio de Esmax a Aramco. Las ofertas no vinculantes se habían presentado en noviembre de 2025.

MAXIMILIANO VILLENA

Rentas y Desarrollo Baker, sociedad controlada por Southern Cross, continúa su proceso de venta y podría cerrarse este 2026.

La compañía cuenta con 89 contratos de arriendo de largo plazo con Esmax Distribución, el tercer mayor distribuidor de combustible de Chile que opera bajo la marca de Aramco, filial de la gigante saudí Aramco. Cuenta, además, con 63 tiendas de conveniencia, 29 tiendas stand-alones, 4 strip centers, y 6 terrenos para nuevos proyectos, tres de los cuales tres están en la Región Metropolitana, uno se encuentra en Coquimbo, otro en Valparaíso y el sexto en Concepción.

Los activos y, sobre todo, los plazos y la clasificación de riesgo del arrendatario han despertado el interés de los inversionistas. Fuentes al tanto del proceso señalan que, tras la presentación de ofertas no vinculantes en noviembre pasado, la fecha para la entrega de ofertas vinculantes ya fue definida por los asesores: deben entregarse en marzo.

La venta de la sociedad está a cargo de LarraínVial y CBRE.

Muestra del interés por los activos fue el roadshow ampliado de octubre del año pasado, cuando hasta el piso -3 del hotel Ritz Carlton llegaron más de 100 invitados, entre los que se encontraban compañías de seguros, AFP, family offices y actores del mundo inmobiliario.

En su análisis razonado de septiembre, la compañía detalló que cuenta con 13,000 m² de GLA (superficie para arriendo) disponible para futuros desarrollos, "dentro de la huella actual de la red. 8 stand alone y 1 strip center programados para ejecución antes de 2026, con

otros 9 desarrollos adicionales previstos para 2030".

Entre los arrendatarios se incluyen cadenas de comida rápida como Burger King, Subway, Papa John's, Taco Bell y Little Caesars, así como Cruz Verde, Farmacias Ahumada y Dr. Simi.

"Estos arrendatarios potencian las fuentes de ingresos y fortalecen el atractivo para los clientes en toda la cartera", detalló la firma.

Por ello, destacó que "posee terrenos de alto potencial inmobiliario de largo plazo. La flexibilidad contractual permite a Baker planificar estratégicamente la reconversión o venta de activos. El equipo mapea y monitorea activamente estas oportunidades".

Para septiembre, el 87% de las rentas provinieron del arrendatario ancla Esmax, filial en Chile de Aramco, compañía que cuenta con una clasificación de riesgo AA/AA (Humphreys y Feller Rate), mientras que su matriz internacional Aramco Overseas Company B.V mantiene una clasificación

de riesgo internacional de A+ (S&P), Aa3 (Moody's) y A+ (Fitch).

"La totalidad de los ingresos de Baker están estipulados en UF, indexando los efectos de la inflación de mercado y dando cobertura natural al aumento de los precios en los pasivos", dijo la firma en su análisis razonado.

En los primeros nueve meses el año el resultado del ejercicio llegó a \$6.993 millones, por sobre los \$6.950 millones reportados para el mismo período de 2024.

Cabe recordar que la venta de Baker se inició luego de que en 2023 Southern Cross vendiera Esmax a Aramco en cerca de US\$400 millones. 

