

Fecha: 02-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: SMU vende 15 supermercados a empresa de familia Del Río y los seguirá operando bajo arriendo

Pág.: 4
Cm2: 775,6

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

126.654
320.543
☐ No Definida

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 permanezca 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.

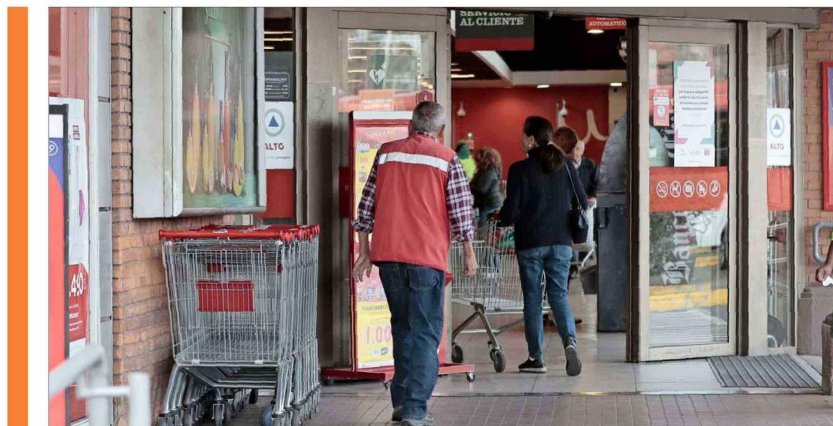
El comprador y sus inversiones en renta

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 supermercadista 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.

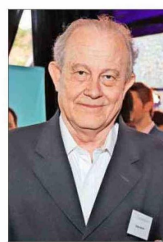
pensionados”, sostuvo Balbontín.

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 prepagó 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 foco 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.