

Fecha: 19-04-2026
 Medio: Diario Financiero
 Supl. : Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: **CÓMO SE CERRÓ EL DEAL ENTRE BAKER Y GSI**

Pág. : 4
 Cm2: 284,5

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

CÓMO SE CERRÓ EL DEAL ENTRE BAKER Y GSI

El jueves, cerca de las 7 de la tarde, en las oficinas de Barros & Errázuriz en el barrio El Golf, se cerró el deal: el vendedor, Southern Cross; el comprador, GSI y Moneda Patria. El activo, 95 propiedades en todo Chile, 89 de ellas con contratos de arriendo de largo plazo con Aramco para estaciones de servicio.

El proceso demoró cerca de 10 meses y a diferencia de otros M&A -que suele ofrecerse uno a uno a potenciales interesados- comenzó con un Investor Day en el hotel Ritz en el que participaron cerca de 250 personas. El diseño de la operación -liderada por Jaime Besa, socio de Southern Cross- buscaba ofrecer la cartera a la mayor cantidad de interesados posibles.

Al evento en el Ritz siguió un road show local de cerca de tres semanas con los principales family offices, compañías de seguro, AFP y desarrolladores inmobiliarios. Luego siguió a EEUU, Europa y Medio Oriente. Para abarcar los distintos mercados la firma contrató a LarraínVial para la asesoría en Chile y a CBRE en el extranjero.

En la mitad del proceso, Besa viajó a Arabia Saudita a reunirse con Aramco, dado

que Baker es el dueño de la mayor parte de los terrenos donde la compañía global tiene su negocio. Por lo mismo, podía interesarles la operación.

El 31 de marzo llegaron cinco ofertas vinculantes: Copec, Toesca, Independencia, GSI y Aramco. Pero la árabe no quería comprar los activos sino alargar los plazos de los contratos de arriendo, y por montos más altos a los originales.

Con eso sobre la mesa, los interesados debieron subir sus apuestas. Y dos semanas después llegaron a la cifra: cerca de US\$ 290 millones.

La empresa liderada por Nicolás Noguera en sociedad con Moneda Patria fue la ganadora, cuestión que en el mercado era esperable: GSI Capital ya administraba terrenos de 60 estaciones de servicio. Clave en el negocio fue el rol de Tomás Ovalle. "Tomás fue un pionero en esta industria. Su visión de la oportunidad existente en el mercado de estaciones de servicio fue la base sobre la que GSI ha logrado convertirse en el líder del que quizás es el mercado más atractivo de rentas de largo plazo que



existe en nuestro país", dice Noguera.

Según conocedores, la administradora de fondos de inversión especializada en activos alternativos había identificado esta oportunidad hace cuatro años, y desde entonces había estado trabajando para lograr comprar los activos.

Tras el cierre del negocio, compradores, vendedores y asesores fueron al restorán Montenegro, en Vitacura, a celebrar.

¿Qué viene? Hace 10 años Southern Cross compró las operaciones de Petrobras en Chi-

le y dividió sus activos en tres. Primero vendió la parte de combustibles (Esmax) a Aramco, ahora vendió los activos inmobiliarios (Baker) y le queda una tercera arista: las compañías de infraestructura, que son dos; Sonacol -que transporta combustibles líquidos a la zona central, donde Esmax Inversiones es dueña del 22%- y Siav -encargada de la recepción, almacenamiento y distribución de combustible de aviación-, donde tiene un tercio.

Ese proceso de venta comienza mañana lunes y demorará cerca de un año.