

**HERNÁN SAN PEDRO** / DIRECTOR DE RELACIONES CON INVERSORES Y DE COMUNICACIÓN CORPORATIVA DE LAR ESPAÑA

# «Nuestro secreto es gestionar buenos activos, asociarnos con las mejores marcas y generar valor para el accionista»

Hernán San Pedro, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de Lar España, comparte los hitos y estrategias clave que han marcado una década de brillante desempeño en el mercado. Con una cartera de activos envidiable y asociaciones estratégicas sólidas, la compañía ha generado un valor constante para sus accionistas. San Pedro detalla cómo la gestión activa y la confianza en Grupo Lar han impulsado resultados operativos notables, superando incluso los desafíos recientes del sector retail.

POR **ESTHER CHAPA** / REDACCIÓN

**¿Cómo valora Lar España estos diez años de actividad en bolsa y cuál considera que ha sido el mayor logro durante este periodo?**

Cumplir diez años proporciona una perspectiva amplia sobre nuestra labor. En ese tiempo nos hemos consolidado como única socimi especializada en retail que cotiza en el Mercado Continuo. Creo que lo hemos conseguido gracias a haber cumplido nuestros compromisos ante los diferentes grupos de interés.

Me refiero, por ejemplo, a haber conformado un portfolio de activos excelentes. En 10 años hemos completado 30 inversiones y 18 desinversiones. Los doce activos que mantenemos son probablemente los de mayor dominancia del sector. Todos ellos resultan la opción preferente en zonas de alta densidad de población, con poder adquisitivo por encima de la media. Suponen una base sólida para la recurrencia y estabilidad de los ingresos de nuestra socimi.

Otro logro incuestionable fue confiar la gestión de nuestros activos a Grupo Lar. Su concepto y ejecución de la gestión activa de centros y parques continúa siendo disruptivo. Nos proporciona una ventaja corporativa esencial, por la confianza generada entre nuestros inquilinos y la atracción constante de clientes finales. En definitiva, nuestro secreto en estos diez años ha sido gestionar buenos activos, asociarnos con las mejores mar-

cas y garantizar dividendos altos.

Con activos y gestión de calidad, obtener resultados operativos recurrentes y resilientes es más fácil. Como lo es mantener un balance saneado y bien valorado. Esas fortalezas se relacionan y se retroalimentan con una política muy exigente en gobernanza y ESG. Si sumamos todos esos factores, el resultado es un retorno excelente para nuestros accionistas: 392,1 millones de euros en los nueve dividendos abonados desde 2014 hasta este año.

**En relación con los resultados financieros del año pasado, ¿qué valoración hace la compañía de su evolución en 2023 y cuáles han sido los catalizadores que lo han hecho posible?**

El año pasado, los ingresos de Lar España crecieron casi el triple que la media del sector retail europeo. Si hablamos de ingresos netos operativos, aumentaron un 16,5%, cuatro veces más que la media sectorial. Desde la pandemia, nuestro beneficio neto recurrente ha seguido una clara línea de crecimiento, desde 27,1 millones de euros en 2021 a 40,3 millones de euros en 2022 y a 77,2 millones de euros el año pasado, excluidos en los tres casos el efecto contable por cambios en las valoraciones.

Como catalizadores para ese track-record, destacaría que hemos conseguido elevar la ocupación de los doce

activos, que ya está por encima del 97%. La tasa de esfuerzo media de nuestros inquilinos no supera el 10% y el cobro efectivo roza el ciento por ciento. Esos datos demuestran que estamos muy bien alineados y trabajamos estrechamente con las grandes marcas que nos alquilan superficies.

Esa fortaleza operativa la combinamos con una estructura financiera también sólida. El año pasado amortizamos parte de nuestra deuda verde, por un total de 119 millones de euros y un descuento próximo al 18%. Además, cerramos la venta de los parques comerciales Rivas Futura y Vistahermosa por 129,1 millones de euros y una revalorización del 24% sobre su precio de adquisición. La solidez financiera nos permite a su vez mantener una política de dividendos ambiciosa, entre las mayores del sector. De esa forma completamos el círculo de rentabilidad para toda nuestra cadena de valor, lo que aporta una notable estabilidad a largo plazo.

**¿Qué desafíos ha tenido que enfrentar Lar España y el sector retail en el último año y cuáles crees que van a ser los nuevos desafíos a medio-largo plazo? ¿Cómo se prepara la compañía para hacerles frente?**

La persistente desconfianza de muchos inversores, estudiosos y expertos ha-

cia el retail. Desde que salimos a Bolsa, cada año escuchamos que ése será el último del retail, condenado un año y otro a verse eclipsado por las ventas online. La realidad es que los dos mundos son complementarios y se necesitan. Por eso cada ejercicio hay más centros y parques comerciales.

De cara al futuro, seguimos teniendo la ventaja de que ya hemos consolidado esa omnicanalidad entre lo físico y lo digital, el llamado universo phigital. Cada centro es un punto de encuentro familiar y recurrente donde se ofrecen con toda naturalidad ambas experiencias de compra. Al enriquecerse entre sí nos convierten en un importante polo de atracción. Sobre esa base, en adelante queremos aumentar el uso y la inversión en tecnología junto a nuestros socios retailers. Deberíamos ser capaces de monetizar cada dato que generamos en cada centro, porque a corto y medio plazo van a tener un valor incalculable.

**El dividendo propuesto para este año es considerable, ¿cómo ha logrado Lar España mantener una rentabilidad tan atractiva para los accionistas, especialmente considerando el contexto económico y de mercado actual?**

Desde 2014 hasta este año, habremos repartido casi 400 millones de euros. Excluyo las tres recompras de acciones realizadas, que también añaden rentabilidad. De alguna forma, repartir dividendo es consustancial a cualquier socimi. Nosotros tenemos el compromiso añadido de conseguir que esa devolución figure entre las más rentables del mercado.

La clave es mantener y mejorar los resultados operativos año a año. Gestionar bien permite modernizar mejor los activos sin elevar el endeudamiento ni recurrir a ampliaciones de capital. Con activos cada vez mejores y de mayor tamaño medio, también resulta más sencillo elevar la rentabilidad, con la que cerramos el círculo devolviendo ese valor adicional al accionista, nuestro primer y obligatorio mandato.

**Qué medidas ha tomado Lar España para aprovechar las oportunidades de**



## **Cumplir diez años proporciona una perspectiva amplia sobre nuestra labor. En ese tiempo nos hemos consolidado como única socimi especializada en retail que cotiza en el Mercado Continuo**

**inversión emergentes y diversificar su cartera de activos más allá del tradicional sector minorista?**

La razón de ser de cualquier socimi pasa por comprar activos, ponerlos en valor, alquilarlos y rotarlos cuando estén en su punto de madurez. El año pasado completamos en excelentes condiciones dos ventas de esos activos maduros. Los ingresos obtenidos nos proporcionan una interesante palanca para acometer nuevas inversiones. Si surge la oportunidad compraremos, pero el nuevo activo debe mejorar la calidad y el recorrido de las demás piezas de la cartera. Siempre actuamos así. Nos gustaría mantener el actual rating de Fitch en su calificación investment grade BBB estable, una de las más altas de nuestro sector.

**¿Cuál es la visión de Lar España sobre el futuro del sector inmobiliario minorista, especialmente en el contexto de la digitalización y los cambios en los patrones de consumo?**

Somos muy optimistas sobre el futuro del retail. Los inversores han reparado en su capacidad de actuar como valor refugio fiable a medio y largo plazo. Se esperan cifras de hasta 1.500 millones de euros en inversiones en el sector a lo largo del año, por mucho que la rebaja de tipos de interés parece haberse retrasado hasta el segundo semestre del año.

Hemos convertido a nuestros operadores en nuestros auténticos socios de negocio, ambos focalizados en el cliente final. Centros y parques comerciales han comenzado un renacimiento evidente, dejado atrás los viejos fantasmas. Estamos a las puertas de que el mercado de transacciones dé por fin un salto significativo. En Lar España nos proponemos mantener nuestros resultados operativos en esta nueva fase sectorial. Queremos mantener el sostenido crecimiento de ingresos totales y beneficio recurrente, porque esa palanca doble nos hará seguir abonando dividendos entre los mejores del mercado. ■