



Con roadshow y una meta de US\$ 300 millones: Parque Arauco sale a conquistar al mercado con aumento de capital

■ El gerente general de la compañía, Eduardo Pérez, destacó el crecimiento orgánico de la firma a través de la expansión y consolidación de los activos que tiene en Chile, Perú y Colombia.

POR JOSÉ TOMÁS RODRÍGUEZ

Lo que Parque Arauco venía anticipando desde fines de febrero, con nuevas inversiones en comunas como Colina, San Joaquín y Quilicura, comenzó a tomar forma esta semana con el inicio de su *roadshow* ante actores del mercado para un aumento de capital.

La operadora de centros comerciales, controlada por la familia Said, inició una ronda de reuniones con inversionistas en el Hotel Ritz para promover la colocación 75,9 millones de nuevas acciones a \$ 3.600 por

papel, en una operación que busca apuntalar el plan de expansión de la compañía y fortalecer su posición en Chile, Perú y Colombia.

¿El objetivo? Levantar \$ 273 millones, unos US\$ 300 millones de capital.

“La principal creación de valor para los accionistas se sustenta en el crecimiento orgánico a través de la expansión y consolidación de nuestros activos principales como lo estamos llevando a cabo en Parque Arauco en Chile, Megaplaza Independencia en Perú y próximamente en Parque La Colina en Colombia,



los activos más importantes en cada uno de los países que estamos presentes”, señaló a DF el gerente general de Parque Arauco, Eduardo Pérez.

Según analistas, el aumento de capital ha generado interés y no de-

bería enfrentar mayores dificultades para su suscripción, en un contexto donde los inversionistas siguen buscando activos con exposición a ingresos indexados que ofrecen los locales de Parque Arauco y cierta protección frente a un escenario con



mayor inflación y menor dinamismo económico.

El aumento de capital será ofrecido a los accionistas de la sociedad durante el período de opción preferente, que comenzó el 4 de mayo y se extenderá hasta el 2 de

junio, además de una presentación ampliada prevista para este jueves.

Atractivo

Parte del atractivo de la operación está en que la acción de Parque Arauco ha estado transando en

torno a los \$ 4 mil, por sobre el precio de suscripción propuesto. Esa diferencia podría ser leída por algunos inversionistas como una oportunidad de entrada y, a juicio de Pérez, va respaldado de un mayor volumen diario transado respecto del mismo período de 2025.

“Tenemos las capacidades y un historial comprobado para convertir ese crecimiento en valor para nuestros accionistas”, agregó.

De acuerdo con lo presentado a los inversionistas, los recursos provenientes del aumento de capital se destinarán a financiar parte del plan de inversiones que la compañía proyecta ejecutar hacia 2030, el cual considera desembolsos por cerca de US\$ 1.000 millones.

Estrategia

La compañía llegó a este proceso con cifras operacionales al alza en el primer trimestre, donde registró un crecimiento de 20% en ingresos frente al mismo período del año anterior, y un alza de 20,5% del Ebitda.

“Una presencia fuerte en la región andina”, así se destacó en el *roadshow* la posición que Parque Arauco ha adquirido en superficies arrendables de centros comerciales, *strip centers*, *outlets* y edificios *multifamily*. Estos bienes suman en total 59 propiedades asentadas en Chile, Perú y Colombia.

El aumento de capital no solo busca financiar el *pipeline* ya anunciado,

sino que también tener flexibilidad para ampliar la cartera de proyectos por sobre el monto actualmente comprometido.

La estrategia de crecimiento se ordena en torno a tres prioridades: expansión y reconversión de activos existentes; desarrollo de nuevos centros comerciales; y concretar proyectos *multifamily* en ciudades clave de la región como Santiago, Lima, Bogotá y Medellín.

La firma ya había detallado parte de esa expansión tras la entrega de resultados del primer trimestre. “En Chile, anunciamos la reciente adquisición de Arauco Chicureo (US\$ 106 millones) y un edificio de *multifamily* en la comuna de San Joaquín (US\$ 26 millones); asimismo, comenzamos con la ampliación de Arauco Premium Outlet Coquimbo (US\$ 17 millones) y Arauco Quilicura (US\$ 13 millones)”, detalló en esa oportunidad el gerente de finanzas de la firma, Francisco Moyano.

Moyano agregó que “en Perú, la estrategia de uso mixto se fortalece con el desarrollo del proyecto *multifamily* en el centro comercial Megaplaza Independencia (US\$ 34 millones), en Lima; y, por su parte, en Colombia, la expansión del centro comercial Parque La Colina (US\$ 81 millones), que está en pleno desarrollo”.

Pérez justificó la estrategia por el potencial que existe en los tres países donde Parque Arauco se encuentra desplegado. “No tenemos una estrategia de tipo *top-down* donde apuntemos a un país en particular o a un tipo de activo específico. Todo proyecto compete con sus propios méritos contra nuestro costo de fondos en cada país y su riesgo inherente”, explicó.

Según la presentación, el plan de inversión de la firma contempla la incorporación de cerca de 350 mil metros cuadrados entre 2024 y 2030, mediante un *capex* aproximado de US\$ 1.000 millones, de los cuales cerca de US\$ 415 millones aún estarían pendientes de desembolso.

“Esperamos invertir 50% en expansiones de nuestros activos actuales, 30% en nuevos centros comerciales, ya sea a través de M&A o proyectos *Greenfield* y 20% en proyectos de *multifamily*”, concluyó el CEO de Parque Arauco.

El aumento de capital es asesorado por BTG Pactual, Itaú, Banchile y Santander Investment Banking.

75,9
MILLONES
DE NUEVAS ACCIONES SE
COLOCARÁN.