

EL DEAL

Eduardo Pérez Marchant, CEO de Parque Arauco: "Este es un año récord de inversión, que va a superar los US\$ 360 millones"

Con el doble desafío de concretar su ambicioso plan de 2025 – que aumentará en 9% su base de activos y en 13% la superficie rentable–, manteniendo mucha responsabilidad financiera, la compañía afina nuevas etapas de crecimiento en áreas como el multifamily y las expansiones de su portafolio en Colombia.

POR JORGE ISLA

Desde un primer semestre en que ostentó alzas de 15% en los ingresos y de 20,8% en las utilidades –con niveles récord de ocupación de 96,4% en promedio de sus activos en Chile, Perú y Colombia–, Parque Arauco avanza ahora en lo que se perfila como uno de sus años más activos en su trayectoria que supera las cuatro décadas.

"Si bien no somos la empresa que tiene el mayor crecimiento en cada trimestre, estamos por sobre el promedio. Y al analizar varios períodos, en los últimos tres años nuestro Ebitda ha aumentado un 91%, situándose dentro del primer decil de empresas IPSA que más crecen en ese indicador. Y para 2025 esperamos crecimientos en ingresos y Ebitda por sobre el 15%, manteniendo la consistencia en los resultados", explicó el CEO de Parque Arauco S.A., Eduardo Pérez Marchant.

Instalado en las nuevas oficinas corporativas de la firma inauguradas hace tres meses como sede para 300 de sus más de 550 colaboradores, el ejecutivo destacó la importancia que tendrá el presente ejercicio en materia de inversiones, que incluyen dos operaciones de M&A. En abril pasado cerró la adquisición de Open Plaza Kennedy (OPK) al Grupo Falabella en una inversión de US\$ 185 millones, la mayor compra de un activo de una sola vez realizada hasta ahora. Y hace un mes, concretó la compra del 100% del centro comercial Minka en Lima a Grupo Centenario en US\$ 108 millones. Mientras este último mall ubicado cerca del aeropuerto Jorge Chávez, escaló como su segundo activo más importante en ese mercado en visitas y ventas, OPK se convirtió en el Edificio Oriente del emblemático Parque Arauco Kennedy, a su vez

en plena ampliación de su área de retail e incorporación de nuevos usos inmobiliarios, con un plan por US\$ 244 millones.

El CEO añade que los próximos meses vienen igualmente activos. Entre las ampliaciones, en Perú avanzan las obras en MegaPlaza Independencia (el principal centro comercial de la firma en ese mercado) y MegaPlaza Ica, con recursos por US\$ 35 millones y US\$ 18 millones, respectivamente. En el mercado local, la firma prepara el inicio de construcción de su outlet en Buin, por US\$ 25 millones, el noveno centro de este tipo en su portafolio.

Tras inaugurar el mes pasado su primer edificio multifamily para el mercado colombiano, la empresa cuenta en su área de negocios residencial con cuatro proyectos en curso en Lima, Bogotá y Medellín que suman US\$ 82 millones.

"Este es un año récord de inversión de Parque Arauco, que va a superar los US\$ 360 millones. Estamos concentrados en que los procesos que están en construcción avancen en tiempo, forma y presupuesto y tengan una comercialización exitosa", afirmó.

¿Cómo se inscribe ese monto en el horizonte de inversiones de este año en el portafolio general de proyectos de la compañía?

–El plan de inversiones –con proyectos que se han incorporado al portafolio en los últimos meses y por incorporarse a los próximos trimestres– suma US\$ 765 millones en total a nivel de activos totales e incluyen las adquisiciones de Open Plaza Kennedy y Minka. Lo que se va a invertir en particular en 2025 a nivel de activos son más de US\$ 360 millones, y desde fines de junio hacia adelante se espera se invierta un remanente de US\$ 302 millones, y que implica un crecimiento de 9% respecto de la base de activos y de 13% en

superficie rentable.

–Con este nivel récord de inversión, ¿de qué manera van a mantener el equilibrio financiero en 2025?

–Por más de diez años hemos tenido la misma política de apalancamiento, que es tener un ratio de deuda financiera neta/ Ebitda de entre cinco y seis veces, y hemos sido una compañía muy disciplinada, mostrando mucha responsabilidad financiera de cara al mercado. En este año récord de inversiones esperamos terminar el año con una deuda financiera neta Ebitda de 5,6 veces, cifra que cae a 5,3 veces al incorporar 12 meses de Ebitda de Minka y OPK. Nos mantenemos totalmente dentro de los rangos.

–En años pasados la compañía vendió participaciones en algunos activos para aportar al equilibrio financiero. ¿Está vigente esa fórmula?

–Sigue vigente. Hemos hecho ventas de participaciones minoritarias de activos estabilizados, siempre con un diferencial muy atractivo de precio entre compra y venta, como una forma de financiar el crecimiento. En 2019, vendimos una participación minoritaria de centros comerciales regionales en Chile y recaudamos US\$ 112 millones; en 2021 recaudamos US\$ 139 millones en Colombia, y el año pasado materializamos la venta del 49% de nuestro portafolio de outlets en Chile a fondos administrados por AFP Habitat en US\$ 36 millones.

–A futuro, ¿qué activos son elegibles para estas operaciones?

–En Perú somos dueños de 100% de nuestro portafolio, a diferencia de Chile y Colombia, donde tenemos socios. Entonces, sigue vigente, y en el mediano plazo podría ocurrir que Parque Arauco haga esfuerzos de buscar una venta de participaciones minoritarias de un grupo de

activos en Perú.

–¿Están evaluando una operación en esta línea en el corto plazo?

–Actualmente, el mercado en Perú no cumple las condiciones para hacer este proceso en particular, porque las AFP están discutiendo nuevamente un proceso de retiro de fondos que hace que los administradores de fondos de pensión, y en general otros inversionistas institucionales, estén un poco más reticentes a inversiones de mediano y largo plazo. Pero si las condiciones de mercado fueran las adecuadas, es algo que buscaríamos hacer también en Perú a futuro.

Estrategia en Colombia

–A 18 años del ingreso de Parque Arauco en Colombia, que ahora representa el 20% de su Ebitda. ¿Cuál es la clave para seguir creciendo?

–Hemos estado trabajando fuertemente en la expansión de nuestros principales centros comerciales, algo deberíamos anunciar en algún momento en los próximos trimestres.

Tenemos centros comerciales en las principales zonas urbanas y en ciudades intermedias como Pereira y Bucaramanga. En los últimos dos años hicimos dos adquisiciones importantes de centros comerciales: Parque Fabricato en Medellín, donde compramos el control y una participación mayoritaria en Titán Plaza, uno de los mejores de Bogotá. Tenemos un portafolio de muy alta calidad, somos



JULIO CASTRO

la empresa con las mayores ventas e ingresos por metro cuadrado, y la tercera con mayor superficie rentable.

-La industria en ese país tiene una estructura de propiedad donde predomina que cada locatario es dueño de sus espacios. ¿Existen posibilidades para más expansión de un operador como ustedes?

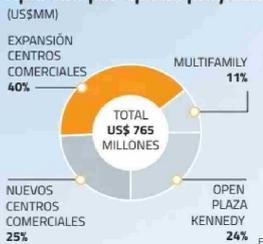
-Vemos mucha oportunidad en Colombia y eso está muy relacionado a que la industria sea mayoritariamente multipropiedad, ya que tiene implicancias muy importantes para el gobierno corporativo de estos centros comerciales -como una estructura de administración es más ineficiente y poco especializada- que hace que, en general, los centros comerciales unipropiedad tengan una cierta ventaja competitiva. Nosotros desarrollamos Parque Arboleda, el primer centro comercial unipropiedad en Pereira, un proceso desafiante, pero muy pronto los retailers se dieron cuenta de las bondades de este modelo. Actualmente, del orden del 40% de la superficie está en unipropiedad, cuyo un crecimiento ha sido muy superior al de la multipropiedad.

-¿Qué planes tienen en el área de multifamily en ese país?

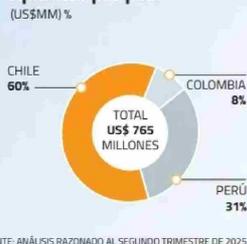
-Estamos desarrollando proyectos



Apertura por tipo de proyecto (US\$MM)



Apertura por país (US\$MM) %



FUENTE: ANÁLISIS RAZONADO AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2025

en Bogotá (que se suma a un primer inmueble de 130 departamentos) y Medellín, que se inauguran entre la segunda mitad de este año y el próximo año. Somos una de las dos empresas con una mayor presencia de multifamily en Colombia.

-En términos globales, ¿para cuándo está previsto que la operación en el exterior supere a la de Chile?

-Parque Arauco ya tiene más de la mitad de la superficie rentable fuera de Chile, y está por verse si vamos a cumplir el hito de tener más de la mitad del Ebitda fuera de Chile. Creemos que en nueva superficie arrendable, el crecimiento de Perú y Colombia va a ser mayor al de Chile. Sin embargo, el peso de cada país también depende de las inversiones

en nuevas superficies, que pueden ser en proyectos greenfield o brownfield, así como en M&A.

La próxima etapa en multifamily

-Tras la primera etapa de proyectos multifamily en los tres países, ¿el objetivo es seguir desarrollándolos en su mayoría de manera independiente a los centros comerciales?

-En la primera fase, hasta ahora hemos anunciado siete proyectos de los cuales seis son activos stand-alone -tenemos dos en operación en Santiago, uno en desarrollo en Lima, y los tres en Colombia- más uno integrado a nuestros centros comerciales próximo a iniciar construcción en Parque Arauco Kennedy.

En la medida que la segunda fase de multifamily esté más enfocada en centros comerciales que en multifamily stand-alone va a ayudar a rentabilizar nuestro portafolio.

-¿Cuáles son las proyecciones de esta área dentro de las operaciones totales de la compañía?

-Podemos llevar la posición de liderazgo de Parque Arauco en retail a una posición de liderazgo en multifamily, el uso inmobiliario que más ha crecido en la última década en monto invertido, con un crecimiento virtuoso que continúe en la próxima década. Considerando los siete proyectos ya anunciados, aproximadamente el 5% del Ebitda está viniendo de este uso inmobiliario y esperamos que en la siguiente fase de multifamily -más enfocada dentro del portafolio- gradualmente vayamos acercándonos al 10% del Ebitda.

Los plazos de Parque Arauco Kennedy

La torre de Parque Arauco Kennedy -que incluye 414 departamentos dentro de una inversión por US\$ 62 millones- estará concluida a inicios de 2028, año en el cual también se concretarán las obras de conexión a la futura estación de Metro Parque Araucano. A esas alturas se completará el ambicioso plan de expansión del emblemático centro comercial que actualmente se dispone a inaugurar la expansión de su nueva área de retail "entre el último trimestre de este año y el primer trimestre de 2026, y que ya está comercializada sobre el 90% -algunas sorpresas de marcas nuevas que vamos a comunicar oportunamente-, como también del nuevo food court", indicó el ejecutivo sobre los hitos programados para el próximo año que coronará la inauguración de la torre de oficinas en el último trimestre.

Otro eje de este proyecto en pleno trabajo es la futura conexión con Open Plaza Kennedy, que tras su adquisición en mayo pasado tiene a la administración "muy enfocados en que esta toma de control sea ordenada y en capturar ciertas sinergias de ingresos y costos, apuntando a que esta condición de compra que se cerró a un cap rate del orden de 7%, gradualmente se

acercar al 8%", explicó el CEO de Parque Arauco.

-¿Cuál es el estado de avance del puente que conecte ambos centros?

-Actualmente hay un flujo importante de personas entre los dos activos a nivel calle. Y hemos estado trabajando en la posibilidad de un puente que conecte ambos activos junto a la municipalidad, haciendo nuestros mejores esfuerzos para poder tenerlo antes posible. Queremos un puente que sea un aporte arquitectónico a la ciudad y hemos dedicado tiempo a su desarrollo.

-¿El diseño ya está hecho?

-Estamos en eso. Trabajamos con las mejores firmas de arquitectos, en este caso la oficina internacional Gensler, y BL Arquitectos. Hemos tenido algunas instancias de reunión y estamos trabajando para presentar este proyecto formalmente a la municipalidad lo antes posible.

-¿De qué manera están abordando las necesidades de seguridad que tendrá la conectividad con la futura estación del Metro?

-Es una conexión directa subterránea de la estación de Metro con el nivel inferior de Parque Arauco Kennedy, evitando un flujo de personas relevante a nivel calle y, sobre todo, manteniendo la seguridad de las personas, que es un tema fundamental. No queremos que la llegada del Metro implique un deterioro en la seguridad. Hemos buscado incorporar tecnología de punta en materia de seguridad trabajando muy fuertemente para preparar la llegada de un mayor flujo de visitantes. Ya hemos desarrollado varias iniciativas que tienen que ver con inteligencia en la interpretación de imágenes de cámaras de seguridad para identificar comportamientos anómalos, y estamos integrados con las policías en los autos encargados por robo.

-En otro ámbito, ¿cuál es la posición de Parque Arauco respecto de la decisión de la Fiscalía Nacional Económica de abrir la investigación a la compra de Open Plaza Kennedy?

-Nosotros revisamos este tema muy en detalle. Tanto Parque Arauco como parte compradora, como Falabella, como parte vendedora y con apoyo de expertos legales externos, la adquisición de Open Plaza Kennedy por parte de Parque Arauco, no estuvo sujeta al deber de notificación a la Fiscalía Nacional Económica porque no superó los umbrales de venta que dispone el artículo 48 del Decreto de Ley 211 a la luz de los lineamientos que establece la Guía Práctica de Aplicación de Umbrales de notificación de Operaciones de concentración en Chile. Entonces, al estar bajo el umbral, no había un deber de notificar. 

