LITORALPRESS

Fecha: 27-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: Parque Arauco reitera su apuesta por Perú pese a desafios en Larcomar y refuerza ejes de crecimiento

Pág. : 26
Cm2: 506,3

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

Parque Arauco reitera su apuesta por Perú pese a desafíos en Larcomar y refuerza ejes de crecimiento

■ El CEO, Eduardo Pérez Marchant, expuso ante los socios de la Cámara Chileno-Peruana de Comercio cómo la compañía ha transformado su presencia en el país vecino en uno de sus principales motores de expansión.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

La relación entre Chile y Perú ha sido históricamente estratégica en términos comerciales y uno de los actores que más ha capitalizado esa sinergia es Parque Arauco. Así lo expuso su CEO, Eduardo Pérez Marchant, en una presentación ante los socios de la Cámara Chileno-Peruana de Comercio, en Santiago, donde detalló cómo la compañía ha transformado su presencia en el país vecino en uno de sus principales motores de expansión.

Su intervención cobró mayor relevancia considerando que la compañía está enfrentando un momento complejo puntual en ese mercado por la clausura temporal de su icónico mall Larcomar, por oden de la Municipalidad de Miraflores.

Desde su arribo a Perú en 2006 -cuando adquirió una participación en MegaPlaza Independencia- hasta la fecha, Parque Arauco ha invertido más de US$ 550 millones en el país, consolidando un portafolio de 21 activos inmobiliarios con una superficie arrendable superior a los 412 mil metros cuadrados y una ocupación promedio del 96%.

Pérez destacó que Perú es hoy su segundo mercado más relevante, y en términos de estructura, la tercera empresa más grande del rubro.

En esa línea, destacó la huella geográfica de la firma, con una cobertura que va desde Lima hasta provincias como Callao, Arequipa, Chimbote, Ica y Cajamarca. Para ello, la estrategia ha estado marcada por la consolidación de centros comerciales icónicos, la expansión de otros ya existentes y la incursión en nuevos formatos, como el multifamily.

Entre los proyectos destacados figuran el recién inaugurado Parque La Molina, en la capital, que contó con una inversión de US$ 59 millones y 16.500 metros cuadrados de ABL.

También está el centro comercial Minka, cuya adquisición -por US$ 104 millones- fue anunciada en enero de este año y tiene previsto consolidarse durante el ejercicio. Según el ejecutivo, éste se transformará en uno de los activos locales más importantes del grupo.

Luego hizo referencia al master plan diseñado para el MegaPlaza Independencia, con una inversión de US$ 33 millones en su primera fase, que modernizará y expandirá el principal activo de la empresa en el país y el segundo de toda la firma.

Y a ese se suma la expansión de MegaPlaza Ica, que aumentará en un 20% su superficie arrendable con aportes por US$ 17 millones.

El multifamily

La apuesta multifamily también tomó relevancia en la presentación que, según contaron a este medio algunos presentes, arrancó aplausos una vez que culminó.

Según Pérez, Parque Arauco espera abrir este año su primer edificio residencial, con 141 unidades en la exclusiva zona de Miraflores-San Isidro. La inversión será de US$ 16 millones y se sumará a otras iniciativas que apuntan a diversificar el portafolio de la empresa más allá del retail.

US$ 550 MILLONES
HA INVERTIDO PARQUE ARAUCO DESDE 2006.

Intercambio binacional

El ejecutivo también destacó el impacto económico y social de la empresa en ese mercado. Compartió que, solo en 2024, generó 288 millones de soles (US$ 78 millones) en valor económico directo.

Sin embargo, más allá de las cifras, hizo referencia al rol de la firma como puente entre ambos países, con locatarios, proveedores y colaboradores tanto chilenos como peruanos. "Tenemos procesos integrados y más de 130 viajes anuales entre Santiago y Lima que refuerzan una operación sinérgica", indicó.

Y reiteró: "En estas dos décadas hemos contribuido al intercambio comercial de ambos países. Hay muchos retailers peruanos que han llegado a Chile, como los restaurantes de Gastón Acurio, y muchos retailers chilenos que han llegado a Perú, como las tiendas departamentales Falabella y Ripley".

EDUARDO PÉREZ MARCHANT
CEO DE PARQUE ARAUCO

Lo mismo ha ocurrido con los proveedores de los dos países, que se han expandido de la mano de la operadora, así como con el talento que forma parte de la compañía. Y es que, actualmente, 10% de las personas que trabajan en el equipo corporativo de Parque Arauco, supervisando la gestión de la compañía en los tres mercados donde están presentes, son peruanos.

En su cierre, Pérez reafirmó que Perú seguirá siendo un pilar estratégico para el crecimiento de Parque Arauco en la región.