

Fecha: 03-07-2025
 Medio: La Tercera
 Supl.: La Tercera - Pulso
 Tipo: Noticia general
 Título: Grupo Araucana busca socio para centro comercial en Maipú, en medio de problemas de Sartor y deuda con Confuturo

Pág.: 10
 Cm2: 722,9

Tiraje: 78.224
 Lectoría: 253.149
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Grupo Araucana busca socio para centro comercial en Maipú, en medio de problemas de Sartor y deuda con Confuturo

La consolidación de Midmall, de 25 mil metros cuadrados arrendables, de formato outlet, situado en Camino a Melipilla, ha enfrentado múltiples obstáculos, siendo el principal problema su estructura de financiamiento.

LEONARDO CÁRDENAS

Grupo Araucana encomendó la búsqueda de un socio estratégico para la expansión de Midmall, un centro comercial de formato outlet de 25 mil metros cuadrados arrendables, emplazado en Camino a Melipilla 15.900, en la comuna de Maipú. La decisión se tomó en medio de los problemas que enfrenta su actual socio, Sartor, con la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y una millonaria deuda con la aseguradora Confuturo.

En 2018, uno de los fondos gestionados por Sartor ingresó al capital del proyecto, adquiriendo el 25% de la propiedad. Sin embargo, a fines del año pasado la situación del fondo se complicó. En diciembre, la CMF suspendió los aportes a los fondos administrados por Sartor tras detectar irregularidades en su modelo de negocios. A raíz de esa investigación, el regulador formuló cargos contra exdirectores, ejecutivos y socios de la gestora, y solicitó la liquidación del fondo involucrado.

En conversación con Pulso, el gerente general de Midmall, Nicolás Drexler, explicó que la deuda con Confuturo corresponde a un préstamo otorgado previamente, cuyas cuotas dejaron de pagar durante la pandemia. "A inicios de 2023 iniciamos la búsqueda de un socio estratégico porque tenemos terrenos para crecer. Contamos con 6 mil metros cuadrados en el lote A1, que corresponde a la parte de retail. En 2017 se construyó el cine y el patio de comidas. Ahora decidimos reactivar ese proceso", señaló.

La consolidación del centro comercial ha enfrentado múltiples obstáculos. Según fuentes del sector, el formato outlet nunca logró afianzarse del todo, a lo que se sumaron los efectos del estallido social de 2019, la pandemia del Covid-19 y el aumento de la competencia en Maipú. No obstante, detallan que el principal problema ha sido la estructura de financiamiento del proyecto. Se estima que la deuda supera los US\$25 millones.

En ese contexto, los accionistas -Grupo Araucana y Sartor- encargaron al banco de inversión Hudson Bankers, ligado a los hermanos Todd y Jonathan Huckaby, la



venta total o parcial del activo. Sin embargo, el proceso no ha despertado interés en el mercado, lo que fuentes del rubro atribuyen al alto precio solicitado. Aunque en algún momento se especuló con que Sartor deseaba vender solo su parte, actualmente se opta por una venta conjunta como estrategia para obtener una mejor valorización.

Drexler sostuvo que "hay distintas maneras de buscar un socio estratégico, ya sea mediante una capitalización o a través de alguien que tome la participación de Sartor. Existen varias formas de incorporar un socio que permita el desarrollo del mall, porque este tiene espacio para crecer. La única forma que tenemos de hacerlo es con un socio estratégico que aporte capital".

El ejecutivo argumentó que la búsqueda de un socio estratégico apunta "al desarrollo del mall y a la necesidad de hacerlo crecer. Creemos que incorporar un socio a la propiedad de Midmall puede ser una forma de avanzar y concretar la ampliación, pues

hoy Midmall no está en condiciones de revalorizar dicha inversión".

ALEJANDRO VILLABLANCA

Inaugurado en abril de 2015, Midmall fue concebido como un centro comercial de descuento o formato outlet de 25 mil metros cuadrados arrendables. Su modelo apostó por una combinación de tiendas en formato outlet, espacios de entretenimiento -como cine, juegos infantiles y patio de comidas- y un Hiper de Líder de aproximadamente 7.000 metros cuadrados. Todo esto para entregar una nutrida oferta a una de las comunas de mayor densidad habitacional con gran demanda comercial.

Inicialmente el proyecto fue impulsado por Alejandro Villablanca, conocido por haber fundado la cadena de supermercados Alvi que luego vendió a SMU (matriz de otros supermercados como Unimarc y Mayorista 10). No obstante, la vinculación del empresario con el mall duró poco. En 2016,

Villablanca debió salir de la propiedad tras enfrentar problemas legales que desembocaron en su fuga de Chile en 2022, acusado de giro doloso de cheques.

Antes de su salida, Villablanca había invitado a Grupo Araucana, conformado por las familias Levy, Demizrahi, Ergas y Yáñez, a desarrollar Midmall en conjunto. Para ello, contrataron al ejecutivo Nicolás Drexler, que contaba con experiencia en centros comerciales. Drexler se mantiene a cargo de la gerencia general de Midmall, pero recientemente se asoció con Mauricio Ortiz, quien fue su compañero de trabajo en Rentas Falabella (Open Plaza) y quien asesoró años atrás al propio Midmall -a través de su consultora MO Global Advisor- en un proyecto de ampliación que hasta ahora no se ha concretado. Esta iniciativa buscaba generar un desarrollo en un sitio eriazado ubicado detrás del supermercado y que también es parte de la propiedad del mall. ●