LITORALPRESS

Fecha: 09-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: **“Buscamos crecimientos que muevan la aguja” con nuevos terrenos ampliaciones de malls y el modelo multifamily**

Pág. : 20
Cm2: 442,2
VPE: $ 3.918.053

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

CRISTIAN CALCUTTA
GERENTE GENERAL PARQUE ARAUCO
DIVISIÓN COLOMBIA

“Buscamos crecimientos que muevan la aguja” con nuevos terrenos, ampliaciones de malls y el modelo multifamily

El ejecutivo asumió la operación en abril tras casi seis años liderando el área de tecnología, transformación digital y experiencia del cliente. Hoy busca expandirse y atraer marcas nuevas.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

El ingeniero chileno Cristian Calcutta no es un extraño para Parque Arauco ni tampoco para Colombia. Aunque asumió oficialmente la gerencia general de la operación en ese país en abril -luego de que la firma reordenara sus piezas-, su vínculo con esa nación y con los otros mercados donde la firma está presente tiene más de seis años.

Calcutta fue parte de la estructura corporativa creada hace unos años para alinear estratégicamente a Chile con las operaciones de Perú y Colombia -entonces consideradas “repúblicas independientes”- y, desde ese rol, conoció de cerca el negocio, los equipos y los desafíos locales.

“Colombia tiene un dinamismo y una cercanía con la comunidad que me parece extraordinaria. La gente siente al centro comercial como propio, como parte de su vida cotidiana”, dijo el ejecutivo en su primera entrevista desde que asumió el cargo.

Hoy tiene bajo su portafolio a siete centros comerciales: Parque Alegra (Barranquilla), Parque Fabricato (Medellín), Parque Caracolí (Bucaramanga); Parque La Colina y Titán Plaza (Bogotá), Parque Arboleda (Pereira) y el Outlet Arauco Sopó (Cundinamarca).

En algunos de ellos, la propiedad es “multicompartida”, un modelo de negocio muy distinto al de los otros dos mercados andinos.

La multipropiedad, el gran desafío

-¿Qué representa el compartir la operación con otros dueños?

- Es un desafío. En Colombia, el 70% del mercado opera bajo ese esquema lo que hace más compleja la toma de decisiones, las renovaciones de mix comercial o las transformaciones profundas.

Cuando tienes que poner de acuerdo a 200 dueños para hacer una mejora estructural, los procesos son lentos. Por eso, desde nuestra posición como unipropiedad, considero que tenemos ventajas competitivas que el mercado está empezando a valorar.

-¿Cree que la operación colombiana va a terminar apuntando a eso?

- Es difícil hacer una transformación porque los centros comerciales existentes ya están así. Pero sí creo que ya empezamos a tener un rol de liderazgo y nuestra experiencia ha permitido que operadores multipropiedad miren con interés el modelo Parque Arauco, con Parque La Colina como referencia; y en algunos casos, incluso se alineen con cambios que antes eran impensados.

Liderazgo con doble agenda

- ¿Cuál es el balance de la operación y qué podemos esperar hacia adelante?

- Como división aportamos muchísimo al crecimiento en los últimos años. En 2025 se está consolidando el fuerte crecimiento que tuvimos en los últimos dos años, pero tenemos en agenda seguir buscando oportunidades importantes.

- ¿Están pensando en nuevas inversiones o expansiones?

- Tenemos agenda doble. Por un lado está la consolidación del negocio y todo lo relacionado con el cambio en la experiencia del visitante, apoyado en la tecnología y en generar mayores ventas donde ya tenemos crecimiento; y, por el otro está el crecimiento, que tiene también tres focos.

En línea con lo que ha pasado en Chile y en Perú, estamos tratando de buscar crecimientos dentro de los mismos *malls*, con ampliaciones de cierto porcentaje de ABL (superficie arrendable) donde se puede, y tenemos un par de proyectos interesantes.

También seguimos explorando el mercado para poder generar nuevas adquisiciones con foco en los “unipropiedad” o aumentar participación en algunos “multipropiedad”, como es el caso de Titán Plaza.

LITORALPRESS

Fecha: 09-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: **“Buscamos crecimientos que muevan la aguja” con nuevos terrenos ampliaciones de malls y el modelo multifamily**

Pág. : 21
Cm2: 227,9
VPE: $ 2.019.690

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

lombia donde las distancias y ubicaciones juegan un rol importante.

– ¿En todos esos planes, dónde ven los mayores desafíos?

– En cómo lograr un crecimiento con activos operando de buena calidad, pero que tengan una “unipropiedad”. Ahí tenemos que generar buenos estudios.

En simultáneo está la búsqueda de terrenos pensando en más largo plazo. Creo que cada vez hay más marcas interesadas en abrir operaciones en nuevos mercados y, si bien nosotros tenemos una ocupación bastante saludable, estos proyectos nos permiten darle cabida a esas marcas, que necesitan un ingreso ordenado. La meta es seguir siendo referente de administración de excelencia.

El multifamily “no solo diversifica ingresos, sino que nos posiciona como pioneros en Colombia, en un modelo aún incipiente, pero con gran potencial”.

Y, además, tenemos agenda más a largo plazo de seguir explorando terrenos para construir desde cero, lo que es una meta bien transversal de Parque Arauco en los tres países. En ese punto vemos a Colombia con mucho potencial, de que sea un eje de crecimiento importante en los próximos años para Parque Arauco.

– ¿En las ciudades donde ya están presentes o en nuevas urbes?

– Estamos explorando ciudades de 500 mil habitantes para arriba. Hemos tenido acercamientos en Cali, por ejemplo, donde puede haber algo importante, pero aún no hay nada en concreto.

Estamos buscando crecimientos que muevan la aguja, para tener centros comerciales de tamaño relevante y también queremos ver el formato de *outlets*, que ya son bien conocidos en Perú y Chile, pero no aún en Co-

El hito del multifamily

– Más allá de los *malls*, Parque Arauco avanza en otro modelo de negocio.

– Así es. Nuestro proyecto multifamily ahora en Colombia, que no solo diversifica ingresos, sino que nos posiciona como pioneros en Colombia en un modelo aún incipiente, pero con gran potencial.

Ya lo lanzamos al mercado y lo estaremos inaugurando en un par de semanas más. Es un tremendo hito, porque si bien en Chile ya contamos con multifamily, el de Colombia es el primero que se inaugura con el concepto de la primera piedra. Es decir, el primero que se construye desde cero: lo conceptualizamos, se construyó y ahora entra en operación.

– ¿Qué características tiene esa primera propuesta?

– Está en la calle 72 de Bogotá, que es también una zona financiera importante, tiene alrededor de 130 unidades y, sin haberlo inaugurado de forma masiva, hemos tenido una muy buena aceptación, con buenas proyecciones de colocación en estos dos primeros meses.

Ahora, eso no es todo. Estamos con otros dos proyectos: uno en la calle 94 de la capital, también con una ubicación muy buena, con perspectivas de crecer, y con proyección a inaugurarlo a fines de este año. Y el otro en Medellín, Ciudad del Río, que es un poco más grande, está en fase de construcción y estará ya para 2026.