

Parque Arauco mejora resultados a septiembre, con buenas cifras en los tres países en los que opera

Las ganancias de la firma subieron un 4,5% hasta los \$58.086 millones en los primeros 9 meses del año, con incrementos en las ventas en Chile, Perú y Colombia.

PAULINA ORTEGA

Comienza la temporada en la que las empresas fiscalizadas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) deben reportar sus resultados del tercer trimestre. Parque Arauco fue una de las primeras en publicar sus números, los cuales reflejan buenas noticias para la compañía de centros comerciales.

Parque Arauco cerró los primeros 9 meses del año con ganancias atribuibles a los propietarios de la controladora de \$58.086 millones (US\$65 millones), lo que significó una expansión de 4,5% versus el mismo periodo del año pasado cuando sumó \$55.608 millones (US\$62 millones).

Si bien en el consolidado de lo que va del año Parque Arauco vio una alza en sus utilidades, esto no fue impulsado por el desempeño del último trimestre, que sumó \$20.773 millones (US\$23 millones), cayendo un 20% hasta los \$25.674 millones (US\$29 millones).

Francisco Moyano, gerente corporativo de administración y finanzas de Parque Arauco, señaló que “nuestros resultados continúan mostrando un comportamiento robusto, en línea con el positivo desempeño de algunos de nuestros activos más relevantes, como Parque Arauco Kennedy y Arauco Outlets en Chile y Perú, los cuales crecieron a doble dígito en ventas”.

“Los ingresos de Parque Arauco tuvieron incrementos tanto en el acumulado a septiembre como sólo en el tercer cuarto del año. En 9 meses sumó \$224.983 millones (US\$251 millones) en ventas, lo que equivale a un alza de 23% frente a los \$183.078 millones (US\$204 millones) del año anterior. En el trimestre las ventas subieron un 18,5% desde los \$64.350 millones (US\$72 millones) hasta los \$76.239 millones (US\$85 millones).

Según detallaron, “la variación se explica en su mayoría por el buen desempeño en la base de activos del portafolio durante el trimestre, seguido en segundo lugar por la incorporación de Parque Fabricato y Titán Plaza. Ambos activos actualmente representan un 21,2% de los ingresos netos de la División Colombia”, explicó la firma en el análisis de sus resultados.

En concreto sus operaciones en Chile tuvieron un incremento de 11,3% en sus ventas hasta los \$41.264 millones en el trimestre versus

el mismo periodo del 2023, específicamente empujado por el desempeño de Parque Arauco Kennedy y de Premium Outlets. También destacaron las buenas cifras de activos como Arauco Chillán y Arauco Quilicura que tuvieron expansiones por sobre el 25% por la incorporación de nuevos locatarios ante la reconversión de espacios.

Por su parte, en Perú las ventas crecieron un 7% (en moneda local) y llegaron hasta los \$18.492 millones, fuertemente impulsados por MegaPlaza Huaral que subió un 56,9% sus ingresos por la entrada de Promart, una empresa de mejoramiento del hogar, como activo.

Por su parte, Colombia subió un 38,1% en su moneda local, lo que totalizó en pesos chilenos \$16.483 millones. “Si bien esto se explica en buena medida por la incorporación de dos nuevos activos, también es influenciado por crecimientos de doble dígito en Parque Caracolí y Outlet Arauco Sopó, destacando el aumento en ocupación de éste último activo (+680 pb en comparación a 3T23)”, declaró Parque Arauco.

Respecto a la ocupación de los espacios de Parque Arauco, la compañía precisó que está en máximos históricos, alcanzando un 96,4%. Este indicador tuvo una variación de 36 puntos bases por sobre la ocupación del tercer trimestre del año pasado, principalmente por el desempeño de Perú y Colombia, puesto que en Chile disminuyó de 97,1% a 96,6%.

Por todo lo mencionado anteriormente, el ebitda de Parque Arauco tuvo un incremento significativo de 20,4% hasta 54.659 millones entre julio y septiembre. Colombia fue el país que empujó con mayor fuerza esta variación con un crecimiento de 49,2%, seguido de Chile con 16,3% y Perú con 10,2%.

Moyano destacó la disminución del ratio de apalancamiento actual de la compañía a 4,9x, “producto de una detallada planificación financiera y del crecimiento de nuestro Ebitda. Más aún, este ratio de apalancamiento se verá favorecido por la reciente venta de participación de nuestros Outlets en Chile. Esta planificación nos permite seguir creciendo con nuevas inversiones, como la ya anunciada adquisición de Open Plaza Kennedy, manteniendo nuestra estrategia conservadora en el manejo del balance”. ●