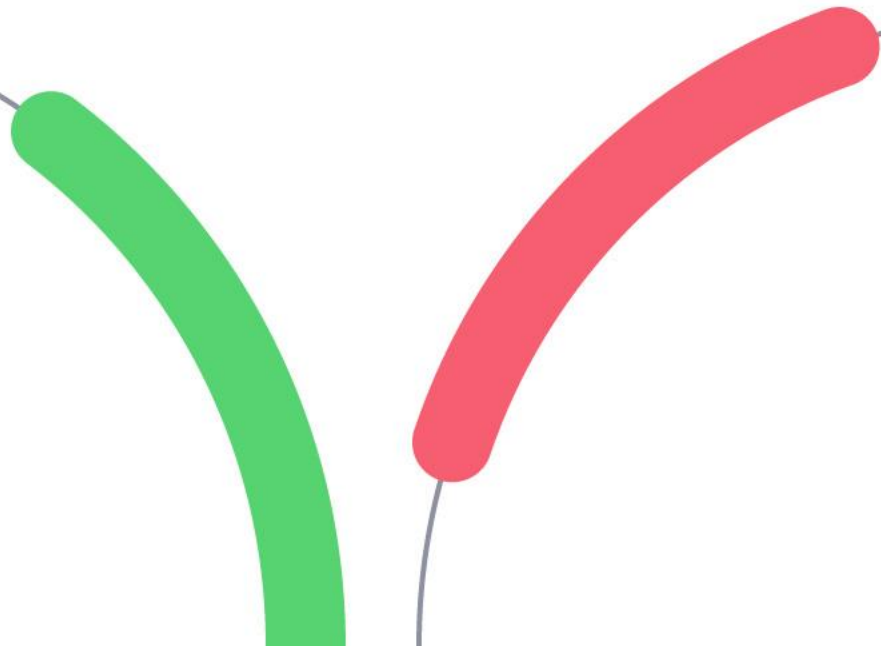




CEO

Eduardo Pérez Marchant

Investor Day 2025



Aproximación estratégica de OKR

¿Por qué las empresas eligen los OKRs?

Los **Objectives and Key Results** permiten **alinear los objetivos de todos los empleados** con la estrategia global, a la vez que permiten **optimizar el uso de recursos**



Alineamiento estratégico

OKRs se establecen mediante cascadeo para toda la organización.

Medición de la productividad de todos

Eficaces en la medición de resultados de funciones no orientadas a proceso.

Optimización de la asignación de recursos

Medición de payback de distintas opciones de asignación en función de la productividad.

Simplicidad

Más eficientes y fáciles de medir.

Mayor foco y motivación de los equipos

Objetivos claros, con foco en el esfuerzo, transparentes y ligados al impacto real.



En 2024 avanzamos en los pilares estratégicos de Parque Arauco

Crear espacios que contribuyan a mejorar la vida de las personas

Crecimiento



Crece nuestro negocio mediante **inversiones rentables** de **expansión** de activos existentes, **desarrollo y M&A** de nuevos activos

- Cap rate
- Spread de TIR sobre WACC

Rentabilidad



Aumentar rentabilidad a través de excelencia **comercial y operacional**, con una **estructura financiera saludable y competitiva**

- Crecimiento Ingresos
- Margen Operacional Bruto
- Margen Financiero Neto
- Capex de Mantenimiento

Experiencia del cliente



Ser el operador de Real Estate preferido en base a un profundo **conocimiento del cliente final** y potenciando el **negocio del locatario**

- NPS cliente final
- NPS cliente locatario
- Crecimiento Ventas Locatarios

Sostenibilidad



Liderar con equipo de excelencia y agenda de sostenibilidad, que enfrente los **desafíos ESG** de manera **responsable** con foco en las personas

- Meta Reducción Carbono SBTi
- Percentil Dow Jones Sustainability Index
- Great Place to Work

Key Results



Estrategia que se transforma en un crecimiento virtuoso de creación de valor

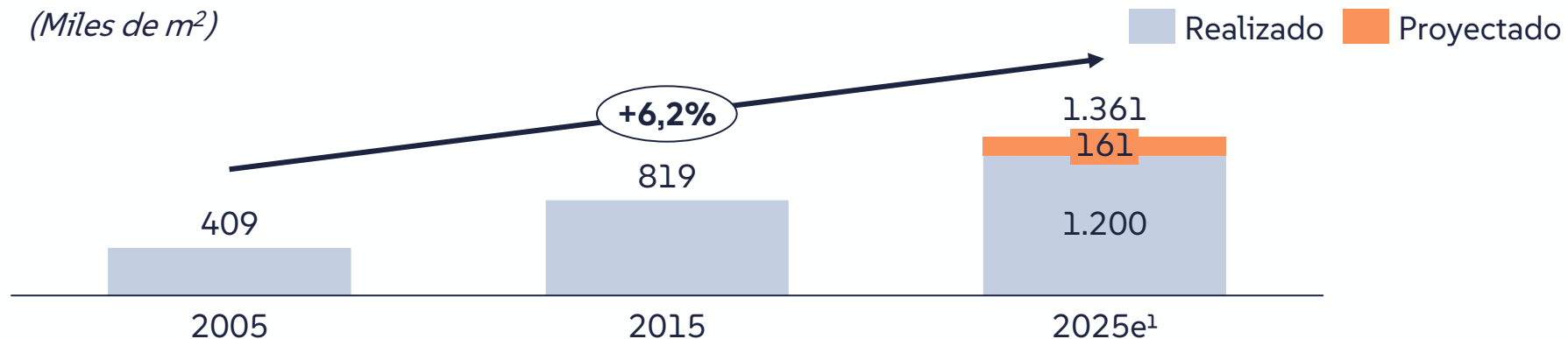
Expansiones y reconversiones

M&A y Greenfields

Otros usos inmobiliarios

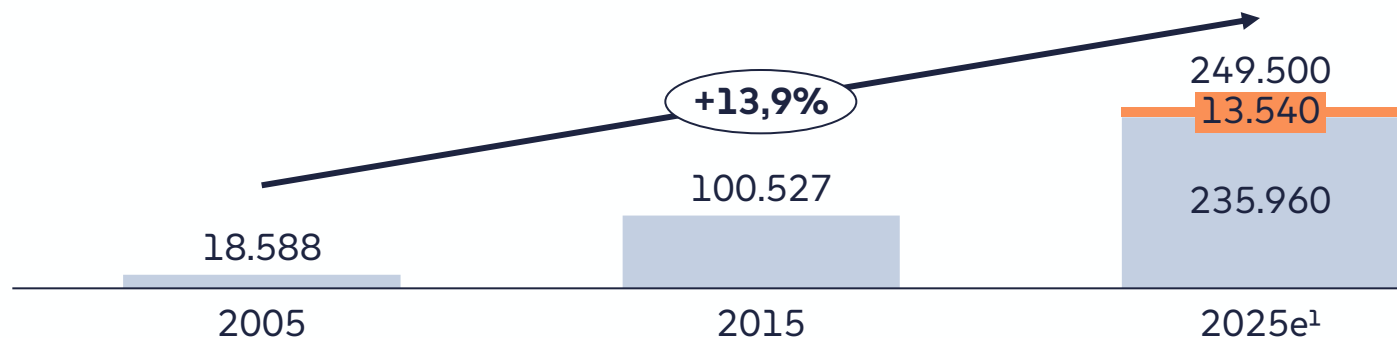
Expansión de ABL Realizado y Proyectado

(Miles de m²)



EBITDA

(Millones de CLP)



1: 2025e incluye 1T25 UDM + Proporcional Parque Arauco Kennedy Fase Cerro Colorado (Retail), Parque Arauco Edificio Oriente (Retail + Hotel) y Centro Comercial Minka



Claro avance en nuestro pilar de crecimiento en los últimos dos años

Expansiones y Reconversiones



Desarrollo y consolidación de nuestros centros comerciales icónicos



M&A y Greenfield



Adquisición y desarrollo de nuevos centros comerciales



Otros usos inmobiliarios



Adquisición y desarrollo de **nuevos activos de Multifamily**





Claro avance en nuestro pilar de crecimiento en los últimos dos años

Expansiones y Reconversiones



- Parque Arauco Kennedy Retail (12.000 m²)
- Parque Arauco Kennedy Oficinas (23.400 m²)
- Otros¹ 7.400 m²



- MegaPlaza Independencia (-400 m²)
- MegaPlaza Ica (6.600 m²)



M&A y Greenfield



- Open Plaza Kennedy (69.500 m²)
- Arauco Premium Outlet Buin (11.000 m²)

- Parque La Molina (16.000 m²)
- Minka (54.800 m²)

- Parque Alegria (47.000 m²)
- Parque Fabricato (39.500 m²)
- Titán Plaza (13.500 m²)

Otros usos inmobiliarios



- Multifamily Parque Arauco Kennedy-Santiago (22.830 m²)
- Multifamily Calle Concón (11.300 m²)
- Multifamily Calle La Mar – Lima (7.700 m²)

- Multifamily Calle 72 – Bogotá (6.500 m²)
- Multifamily Calle 94 – Bogotá (10.500 m²)
- Multifamily Ciudad del Rio – Medellín (16.000 m²)

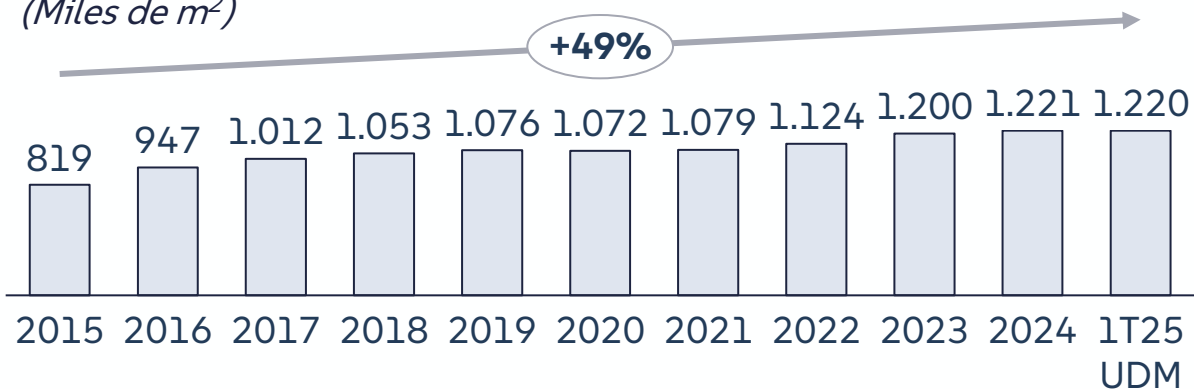
1: ABL correspondiente a las inauguraciones de los últimos dos años en Chile: Ampliaciones de Arauco Coronel, Arauco Quilicura, Premium Outlet San Pedro, Premium Outlet Curauma.



Iniciativas claras y de alto impacto para aumentar productividad de activos

ABL

(Miles de m²)



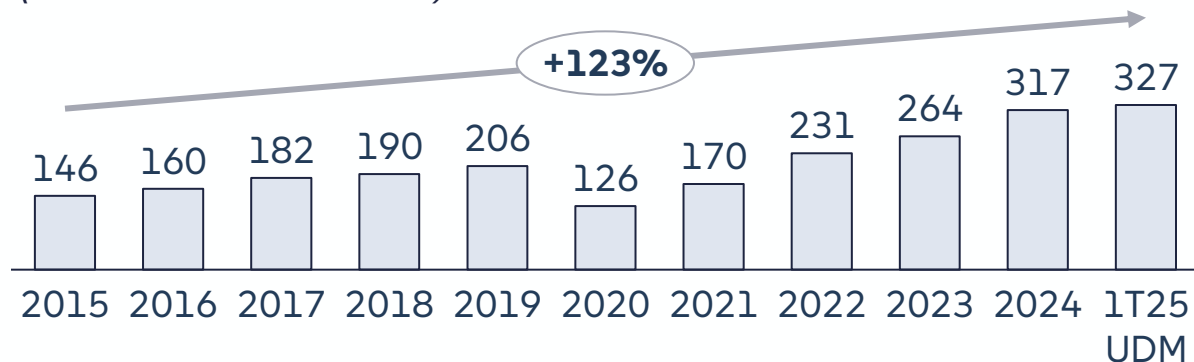
Ventas de locatarios

(Miles de Millones de CLP)



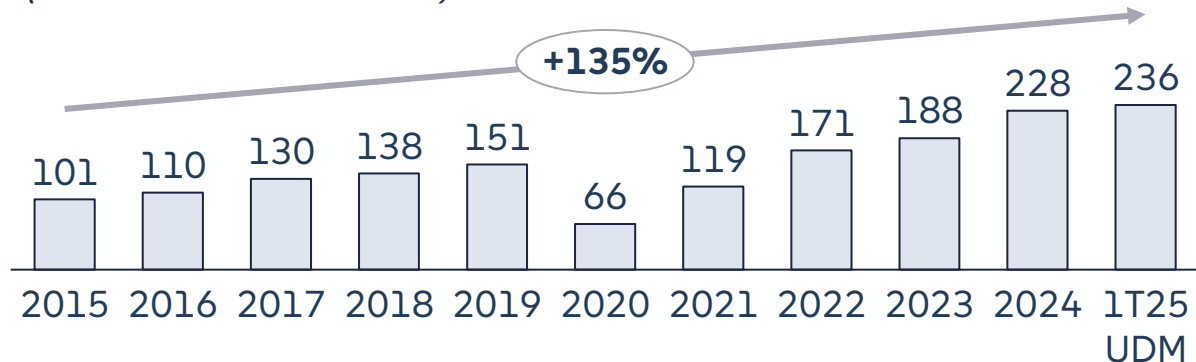
Ingresos

(Miles de Millones de CLP)



EBITDA

(Miles de Millones de CLP)



La mejora en productividad refleja iniciativas como el crecimiento de ingresos por sobre la inflación, mayor participación de ingresos distintos a la renta, escala eficiente en Perú y Colombia, reducción de vacancia, centralización de compras, implementación de metodologías Lean y presupuesto base cero.

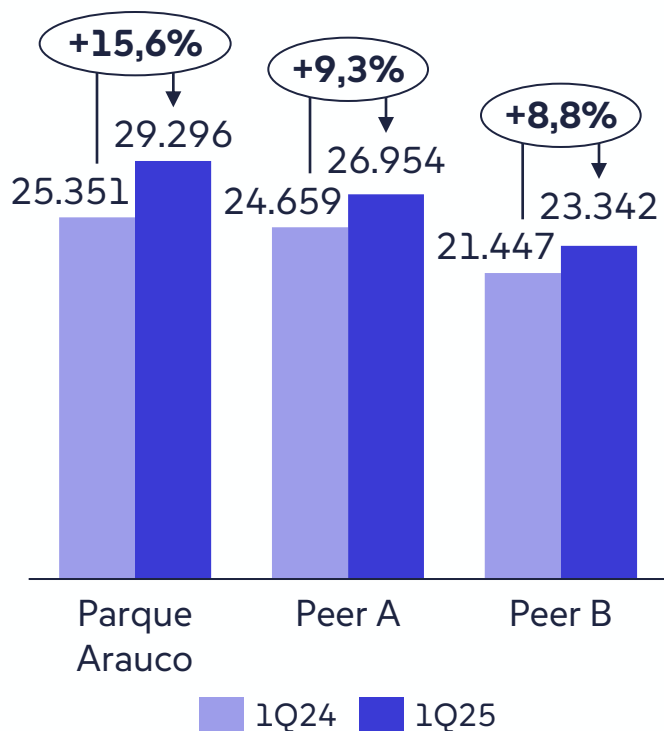


Tenemos el portfolio de centros comerciales más productivo de la Región Andina

Nuestro portafolio lidera en productividad medida en ingresos por m² en cada país donde operamos.

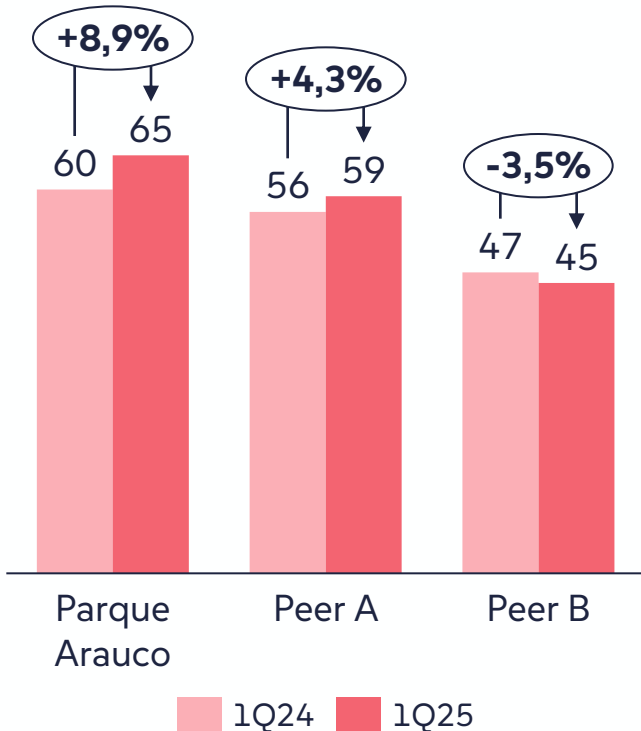
Chile

(CLP, mensual)



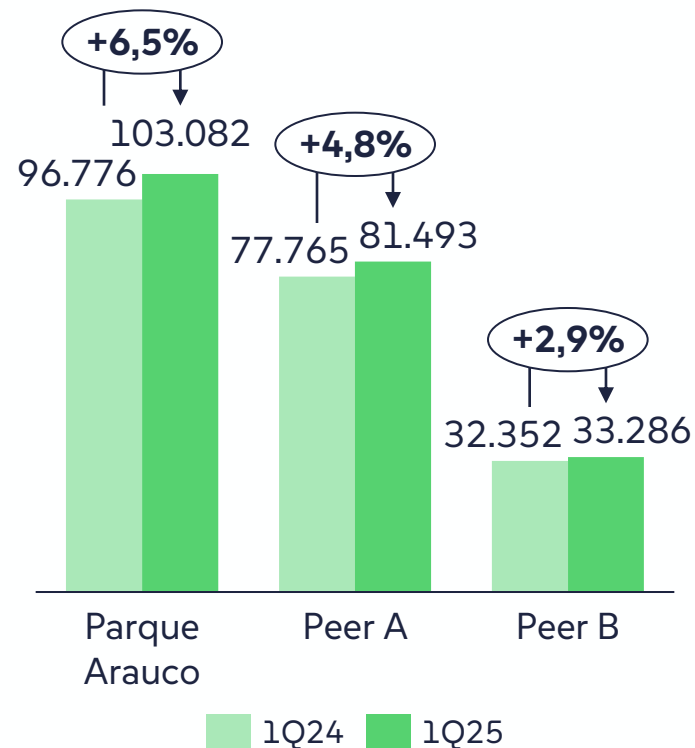
Perú

(PEN, mensual)



Colombia

(COP, mensual)



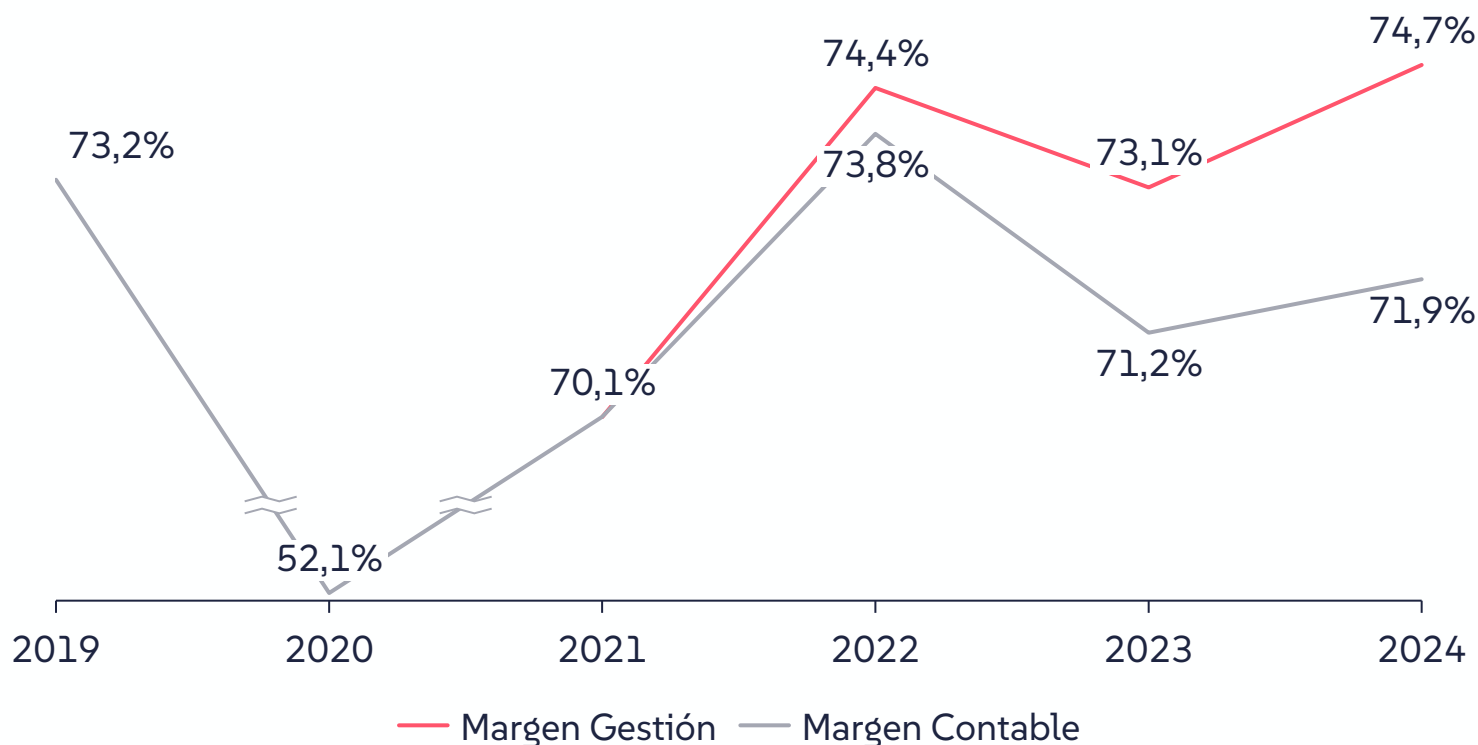


Trayectoria de rentabilidad sólida, reflejada en destacables márgenes de gestión

Constante búsqueda de eficiencias en una industria dinámica

Margen EBITDA: Vista Gestión versus Contable

(2019-2024; %)



- En 2022 implementamos una **tarifa simplificada**, que **unifica el cobro de los ingresos comerciales**: arriendo, gastos comunes, impuestos territoriales y fondo de promoción
- Tarifa simplificada aumenta ingresos y costos **sin afectar EBITDA**, pero **disminuyendo Mg EBITDA**
 - Mg Gestión limpia ese efecto para **comparabilidad**
- Mg Gestión de 2024 corresponde al **máximo histórico** de la compañía



Trabajando en experiencia de locatarios y clientes finales

Programas

Avances e impacto



Eficientar proceso de entrada y salida de locatarios

- Reducción en tiempo que transcurre entre acuerdo comercial y apertura del local
- Reducción en tiempo que transcurre entre finiquito comercial y devolución del local



Programa Arauco +

- Presentes en los principales activos de Parque Arauco en Chile, Perú y Colombia
- **Acompañante digital** de nuestros clientes, **mejorando su experiencia** y **fortaleciendo la interacción** a través de nuestros canales digitales



Conocimiento de clientes

- A través del conocimiento del cliente apalancado con Inteligencia Artificial, logramos:
- Mejorar la **calidad de los datos**
 - Alcanzamos más de 3,2 millones de clientes únicos reconocidos, representando un alza del 36% respecto al año anterior



Parking

- Enfocado en ofrecer una **experiencia** de estacionamiento **ágil y sin fricciones** para los clientes
- Generación de mayores ingresos mediante la **optimización de tarifas**, incorporación de **abonados mensuales** y uso con fines comercial de espacios de estacionamiento



Omnicanalidad

- Fortalecimiento del ecosistema omnicanal junto a **aliados estratégicos** ofreciendo servicios personalizados, con una experiencia consistente y personalizada
- Expansión de **Dark Stores** y servicios de **PickUp & Delivery** en Chile, Perú y Colombia
- Desarrollo de **plataformas digitales y alianzas** para Smart Lockers y puntos de autoatención



Sostenibilidad es pensar en el Parque Arauco que queremos ser

Operación responsable

Abordamos **nuestras externalidades** negativas y potenciamos las positivas.

Desarrollamos **programas de apoyo a emprendedores y comunidades** donde operamos.

Otras iniciativas



**Paneles
solares**



**Carga
Eléctrica**



**Certificación
LEED**



**Valorización
de residuos**

Metas SBTi para 2029

Somos la **primera compañía de centros comerciales en Sudamérica** en recibir la aprobación de metas por Science Based Targets initiative con metas a 2029.

Plan estructurado de trabajo e inversiones.



Alcance 1 y 2



-37,8% de emisiones **absolutas**
Meta 2029 (base 2022).



**Energía Limpia y
renovable**

Alcance 3



-48% de emisiones por **intensidad**
Meta 2029 (base 2022).



**Construcción
Sostenible**



Sostenibilidad es contar con un equipo talentoso que tome buenas decisiones

Chile



1er lugar Merco Talento Universitario

Top 50 Merco Talento



Top 15 Great Place to Work



Líderes más influyentes según Merco Empresas y Líderes



Líderes más influyentes Latam Bloomberg

Perú



Certificación de Asociación de Buenos Empleadores



Top 10 Great Place to Work

Colombia



Top 10 Great Place to Work



Great Place to Work: Top 5 Mejores lugares para Trabajar para las Mujeres



Certificación Friendly Biz

INSTITUTIONAL
INVESTOR

Mejor Directorio, CEO y CFO en sus respectivas categorías.

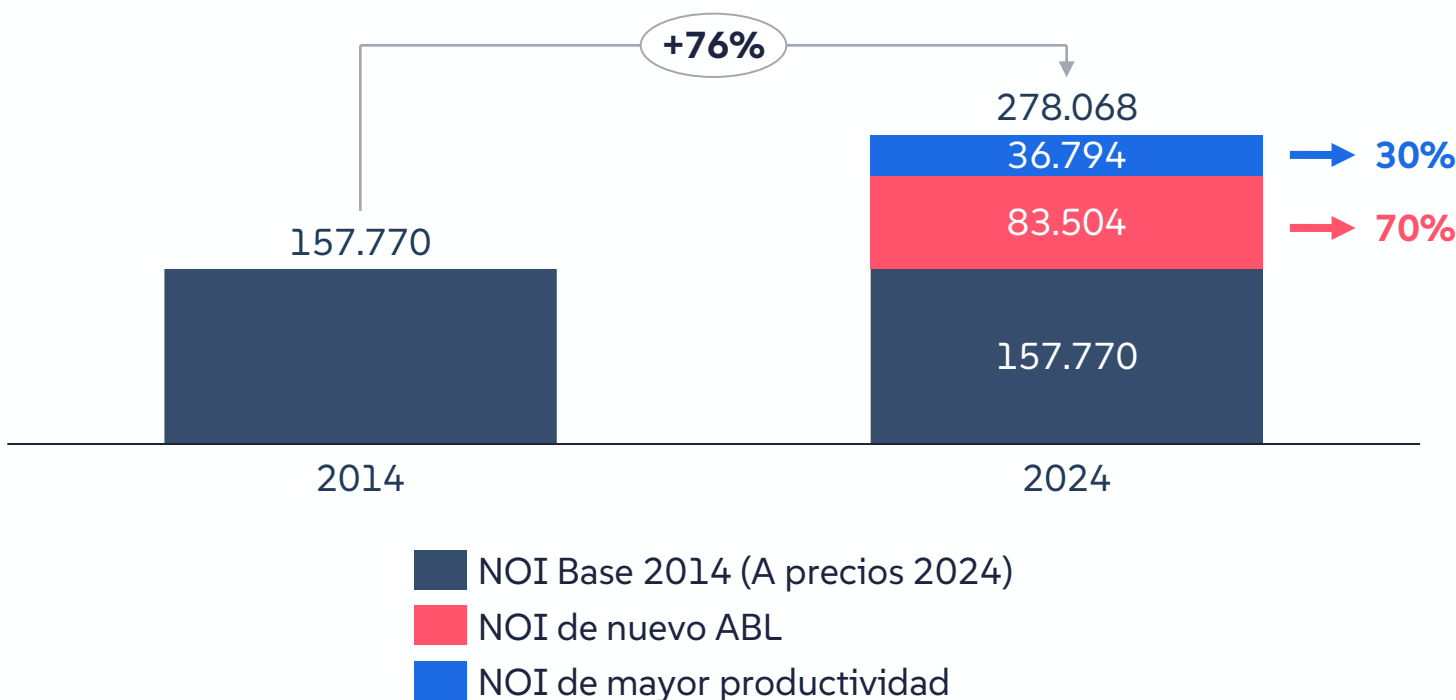
El equipo de personas ha liderado iniciativas claves, destacando la estandarización y optimización de la estructura organizacional, la definición de objetivos organizacionales e individuales. Además, se ha fortalecido el proceso de reclutamiento y selección, la inducción, la evaluación de desempeño, las comunicaciones internas y la cultura organizacional, acompañando también de la apertura de las nuevas oficinas en Chile.



NOI crece +76% entre 2014 y 2024 impulsado por nuevos activos y eficiencia

NOI 2014 versus 2024

(Millones de CLP)



- **~ 2/3** del crecimiento del NOI se explica por **nuevo ABL**, producto de expansiones y brownfield
- **~ 1/3** corresponde a **mejoras en productividad** del ABL existente



Las presentaciones de este Investor Day se enfocarán en tres palancas de generación de valor

1

Crecimiento en activos de alta calidad

- Expansiones de nuestros activos icónicos en Chile, Perú y Colombia
- Incorporaciones de nuevos activos en Perú
- Adquisición de activos en Colombia

2

Productividad de nuestros espacios

- Maximización de ingresos por renta
- Mayor importancia de ingresos distintos a renta
- Eficiencia operacional con Lean y ZBB

3

Solidez financiera

- DFN/EBITDA de 4,5x al 1T25, el nivel más bajo en los últimos 10 años
- Exitosas colocaciones de bonos corporativos en Chile y Perú
- Clasificación internacional categoría Investment Grade



Agenda

CEO



12 Eduardo Pérez

Gerente General División Chile



20 Andrés Torrealba

Gerente General División Perú



5 Alejandro Camino

Gerente General División Colombia



6 Cristián Calcutta

Rentabilidad

Crecimiento

Sostenibilidad

Experiencia

Crecimiento

Estudios y otra experiencia:

- Ingeniero comercial, Pontificia UC de Chile
- MBA y MPP, University of Chicago (EEUU)

McKinsey & Company

- Ingeniero comercial, Pontificia UC de Chile
- MBA, Pontificia UC de Chile

- Licenciado en Negocios, Universidad del Pacífico, Perú
- MBA, Stanford University (EEUU)

McKinsey & Company
 LATIN AMERICA PARTNERS

- Ingeniero civil industrial, Universidad Técnica FSM de Valparaíso
- MBA, Universidad Técnica FSM de Valparaíso

McKinsey & Company



Años en Parque Arauco



Agenda

COO**9** Nicolás Bennett**CTO****<1** Francisco Letelier**CFO****7** Francisco Moyano

Rentabilidad

Experiencia

Estudios y otra experiencia:

- Ingeniero civil industrial, Pontificia UC de Chile
- MBA, Universidad de California, Berkeley (EEUU)



Sostenibilidad

- Ingeniero civil industrial, Pontificia UC de Chile
- MBA, Universidad de California, Los Ángeles, UCLA (EEUU)



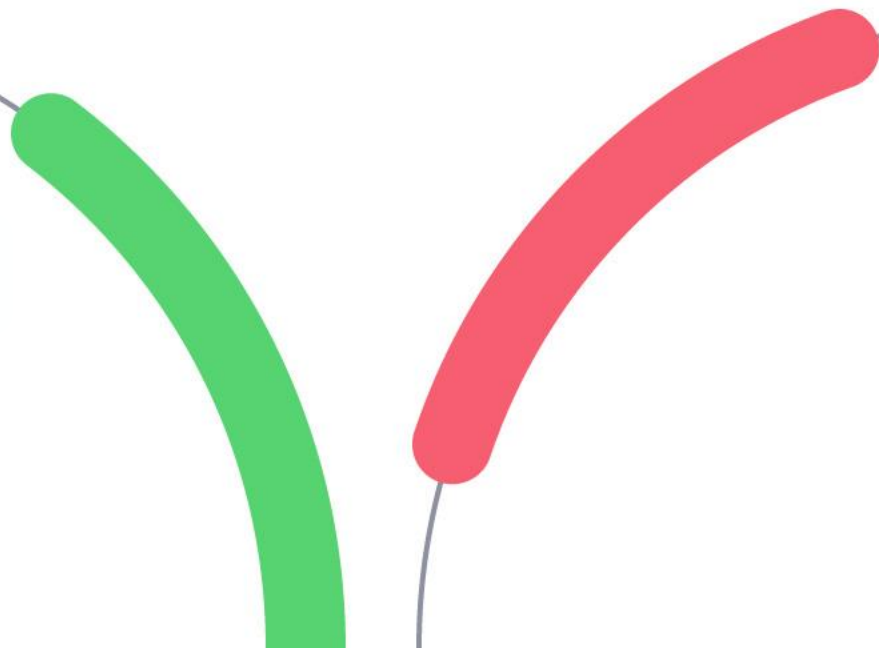


ParqueArauco®

Gerente General División Chile

Andrés Torrealba

Investor Day 2025



Trayectoria de liderazgo: de pioneros a referentes

1980-1990



1 activo

1990-2000



2 activos

2025



Parque Arauco Kennedy

30 activos

Hace 40 años abrimos nuestras puertas al país.

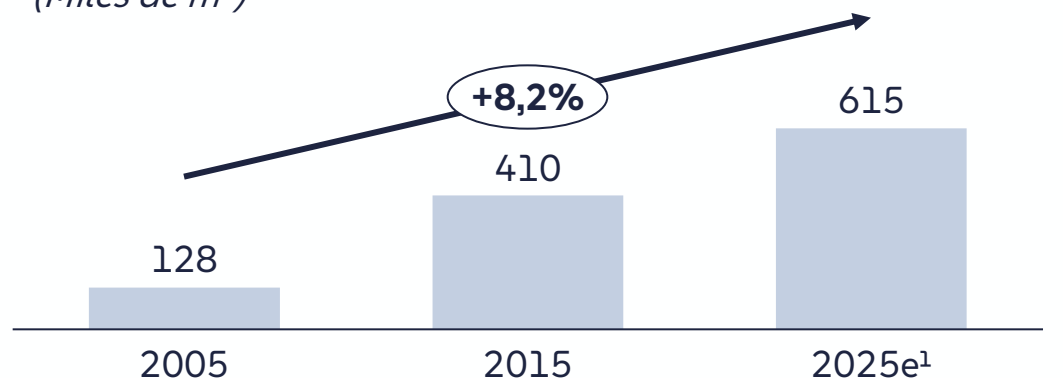
Hoy seguimos abriendo nuevas formas de vivir, comprar y encontrarse, evolucionando con la ciudad y **siempre un paso adelante en la experiencia del retail.**



En 20 años nuestra presencia en Chile ha crecido y diversificado

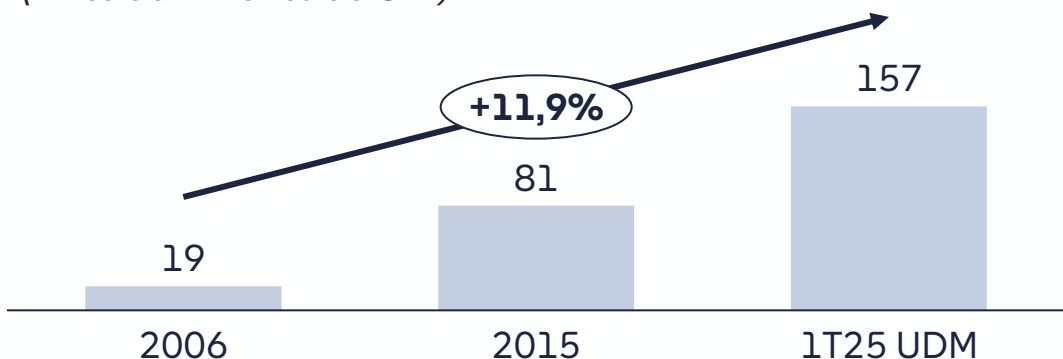
ABL

(Miles de m²)



NOI

(Miles de millones de CLP)



Calama

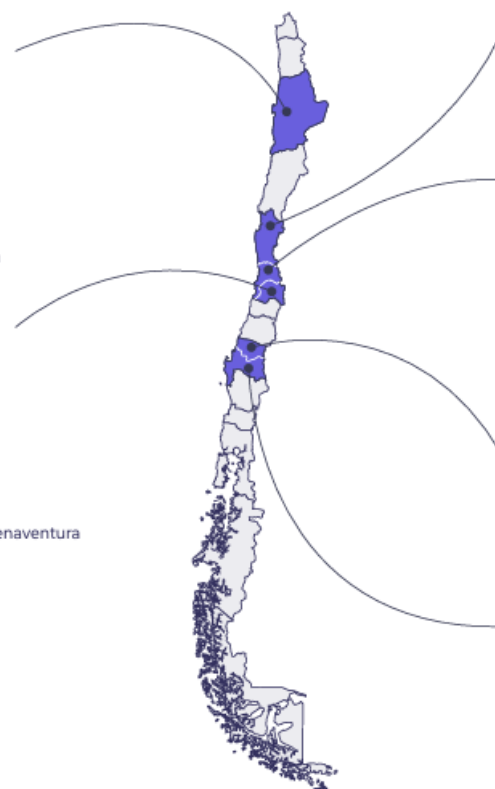
▲ Arauco Express Calama

Antofagasta

● Parque Angamos
▲ Puerto Nuevo Antofagasta
▲ Arauco Express Antofagasta

Santiago

★ Parque Arauco Kennedy
★ Arauco Maipú
★ Arauco Estación
★ Arauco Quilicura
★ Arauco El Bosque
■ Arauco Premium Outlet Buenaventura
▲ Arauco Express:
Ciudad Empresarial I
Ciudad Empresarial II
Colón
Carmen de Huechuraba
El Peñón
Irrarrázaval
La Reina
Las Brujas
Luis Pasteur
Manuel Montt
Pajaritos
Recoleta
○ LiveSpace Mitjans
○ LiveSpace Concón



Coquimbo

■ Arauco Premium Outlet Coquimbo
▲ Arauco Express Rosario

Valparaíso

■ Arauco Premium Outlet Curauma
▲ Arauco Express Palmares

San Antonio

★ Arauco San Antonio

Chillán

★ Arauco Chillán

Concepción

■ Arauco Premium Outlet San Pedro

Coronel

★ Arauco Coronel

1: 2025e incluye ABL de Parque Arauco Kennedy Fase Cerro Colorado (Retail) y Parque Arauco Edificio Oriente (Retail + Hotel)



Tenemos un pipeline anunciado en el país por US\$MM 443

Expansiones y Reconversiones



- Parque Arauco Kennedy Retail (12.000 m²)
- Parque Arauco Kennedy Oficinas (23.400 m²)
- Otros¹ 7.400 m²



- MegaPlaza Independencia (-400 m²)
- MegaPlaza Ica (6.600 m²)



M&A y Greenfield



- Open Plaza Kennedy (69.500 m²)
- Arauco Premium Outlet Buin (11.000 m²)

- Parque La Molina (16.000 m²)
- Minka (54.800 m²)

- Parque Alegria (47.000 m²)
- Parque Fabricato (39.500 m²)
- Titán Plaza (13.500 m²)

Otros usos inmobiliarios



- Multifamily Parque Arauco Kennedy-Santiago (22.830 m²)
- Multifamily Calle Concón (11.300 m²)
- Multifamily Calle La Mar – Lima (7.700 m²)

- Multifamily Calle 72 – Bogotá (6.500 m²)
- Multifamily Calle 94 - Bogotá (10.500 m²)
- Multifamily Ciudad del Rio – Medellín (16.000 m²)

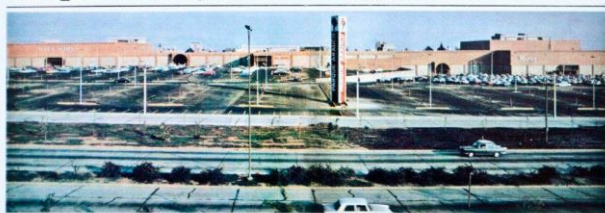
1: ABL correspondiente a las inauguraciones de los últimos dos años en Chile: Ampliaciones de Arauco Coronel, Arauco Quilicura, Premium Outlet San Pedro, Premium Outlet Curauma



Innovar es parte de nuestra historia: Parque Arauco Kennedy

El primer centro comercial de Chile

Por fin un verdadero Shopping Center.
Parque Arauco, "El primer Shopping Center de Chile."



1982

1988



Primer food court del país

Primer cine en un mall en el país



1998

2003



Primer boulevard gastronómico en un centro comercial



Innovar es parte de nuestra historia: Parque Arauco Kennedy

Primer piso de diseño del país



2007

Inauguración tienda flagship Falabella



2021

2012 - 2013



Primer y único distrito de lujo en el país
Primer estacionamiento en Chile con tecnología free flow

2025



Adquisición Open Plaza Kennedy

Incorporamos Parque Arauco Kennedy Edificio Oriente

En línea con nuestra estrategia de crecimiento y consolidación en Parque Arauco Kennedy, **adquirimos Open Plaza Kennedy** en el segundo trimestre de 2025.

Esta adquisición corresponde a una **decisión altamente estratégica, apalancada en tres factores clave.**



Ubicación



Complementariedad



Sinergias

Un activo con una ubicación de primer nivel...



Ubicación

- Principal distrito hotelero de Santiago
- Uno de los principales distritos de oficinas de Santiago
- Distrito residencial de alto poder adquisitivo
- Alta conectividad



... de gran complementariedad e importantes oportunidades de sinergias...



Complementariedad

- Mix de calidad que no genera duplicidades
- Incorporamos formatos nuevos al centro comercial
- Complementamos propuesta ya existente en el centro comercial

+2 formatos nuevos

+75 locatarios nuevos



Sinergias

- Sinergias de costos por una única administración en lugar de dos
- Sinergias de ingresos por marketing conjunto
- Sinergias de ingresos por mejor conectividad de ambos edificios
- Sinergias de ingresos por balanceo de mix comercial





...unificado bajo una sola experiencia Parque Arauco

Experiencia e integración

Conexión

Sistemas de Información

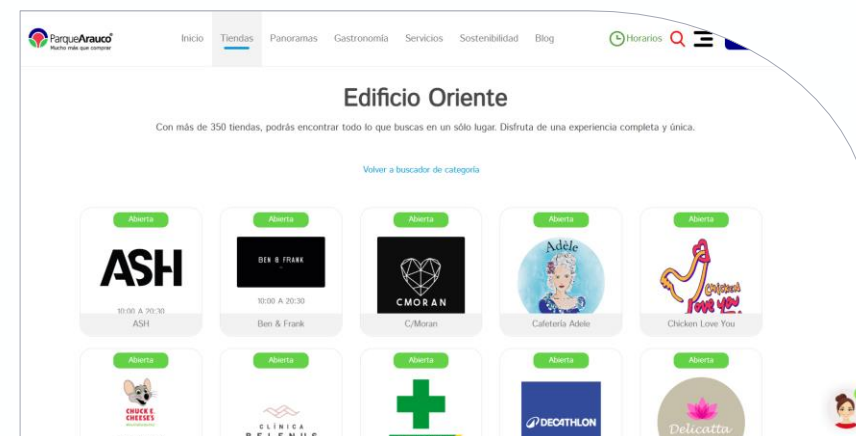
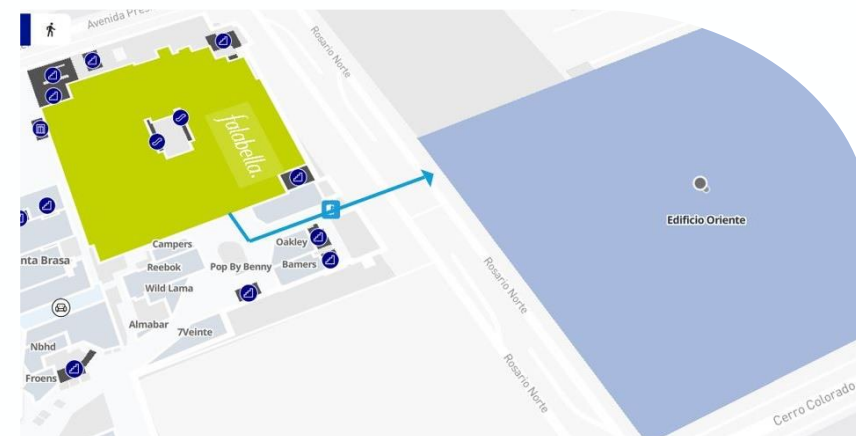
Marca

Wayfinding

Gestión comercial



Parque Arauco Kennedy – Edificio Oriente





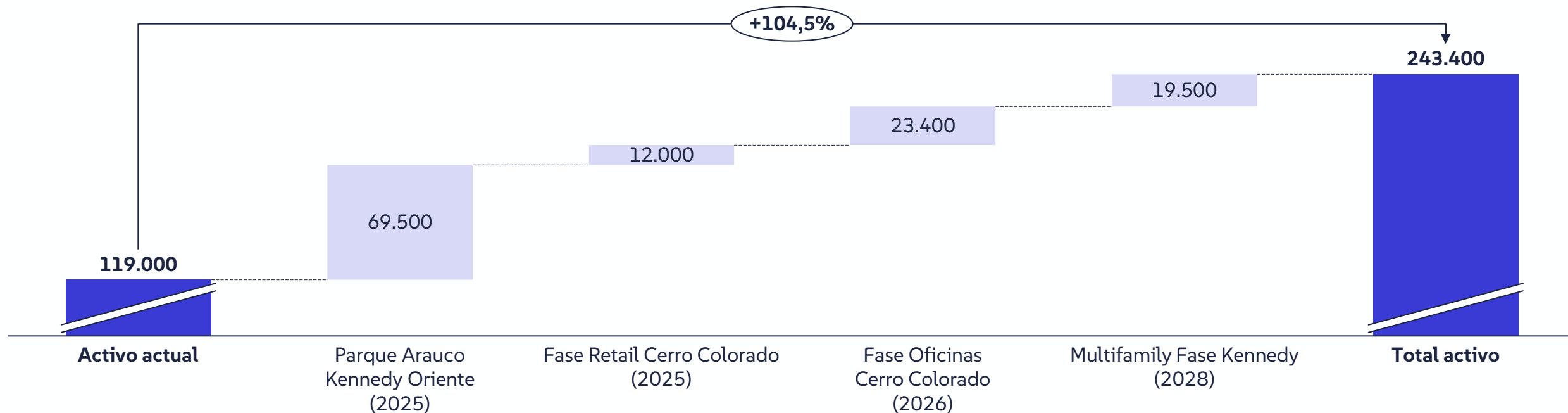
Parque Arauco Kennedy Edificio Poniente y Oriente





Expansiones posicionan al activo como el más importante de la región andina

ABL

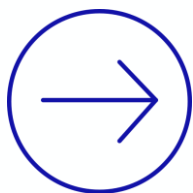
 (m^2) 

La incorporación de las expansiones consolida a Parque Arauco Kennedy como el activo de uso mixto **más importante de la región**, y gracias a la nueva estación de metro se posiciona como **el mejor lugar para trabajar, vivir y disfrutar** (Work-Live-Play).

Tenemos los espacios para continuar creciendo en el país

Crecimiento futuro proviene principalmente de **expansiones** de activos existentes, junto a una mezcla de selectos proyectos **greenfield** y **M&A**.

Parque Arauco Kennedy
Arauco Maipú
Arauco Estación
Arauco Chillán
Arauco Quilicura
Arauco Coronel
Arauco El Bosque
Arauco San Antonio
Parque Angamos
Puerto Nuevo Antofagasta
Arauco Premium Outlets
Arauco Express



Algunos de estos activos tendrán **expansiones en los próximos años**, las cuales serán anunciadas oportunamente al mercado



Parque Arauco Kennedy



Key takeaways

- Parque Arauco Kennedy se posiciona uno de los activos de uso mixto (retail, oficinas, habitacional y hotelero) más importante de Latinoamérica en ABL
 - Tenemos un robusto plan de crecimiento y amplias oportunidades de crecimiento en el portafolio
 - Crecimiento futuro vendrá en gran medida por expansiones de activos existentes, a los que se suman algunos selectos proyectos de greenfield y M&A
- 



Gerente General División Perú

Alejandro Camino

Investor Day 2025

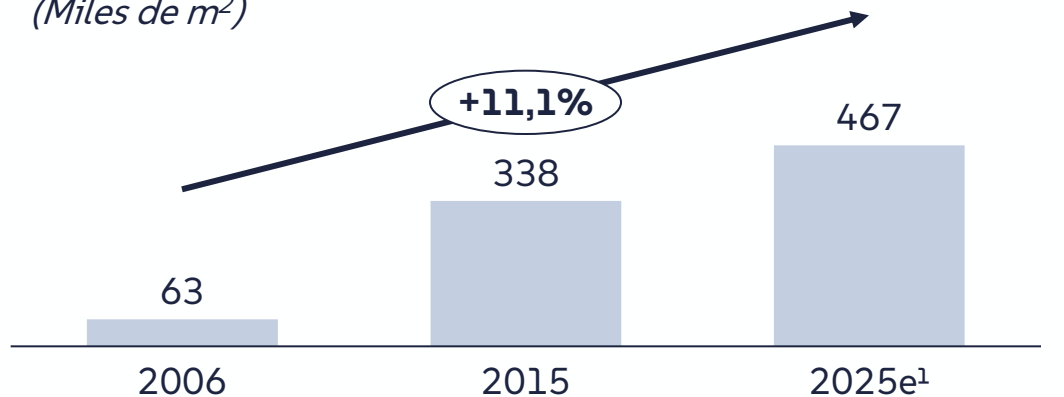




Una inversión de crecimiento robusto con fundamentos atractivos para el futuro

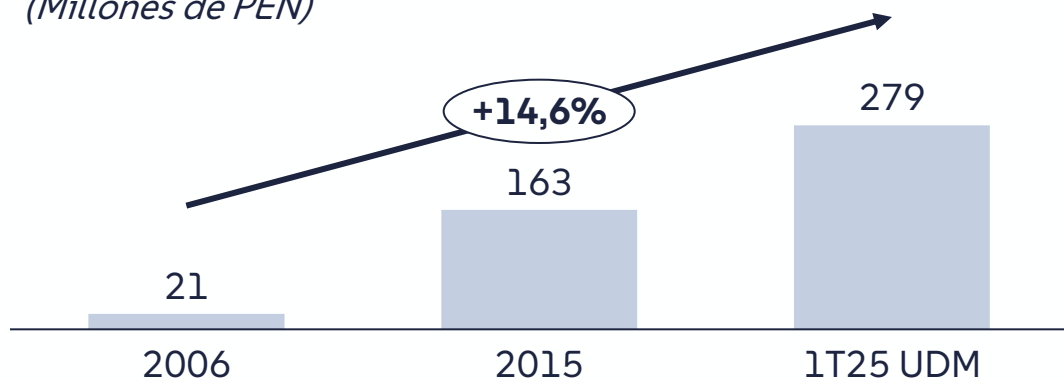
ABL

(Miles de m²)



NOI

(Millones de PEN)



Jaén

- MegaPlaza Jaén

Cajamarca

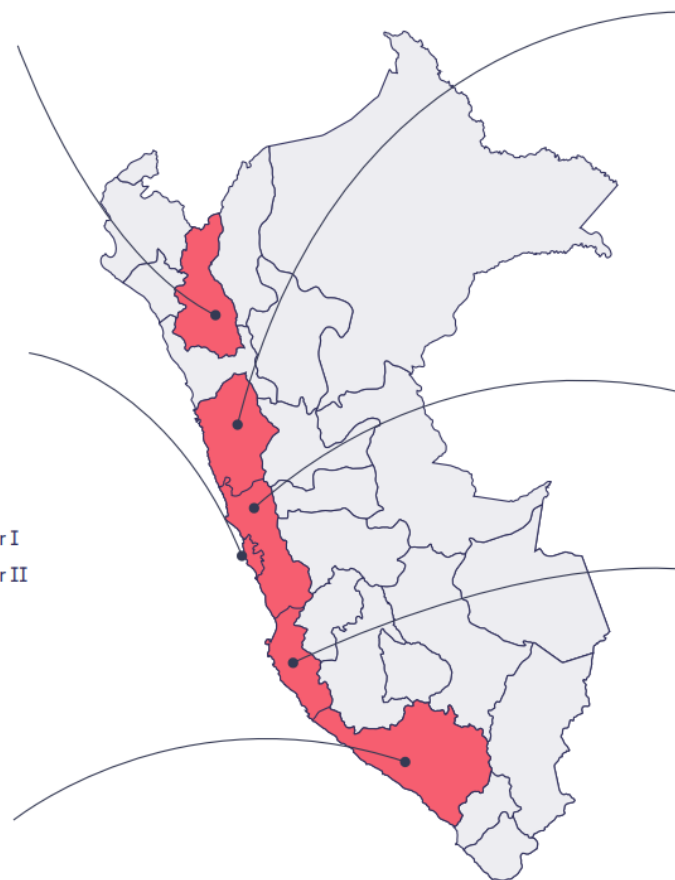
- ★ MegaPlaza Cajamarca

Lima

- ★ Larcomar
- ★ MegaPlaza Independencia
- Parque La Molina
- MegaPlaza Chorrillos
- MegaPlaza Villa El Salvador I
- MegaPlaza Villa El Salvador II
- Outlet Arauco Faucett
- Outlet Arauco Lurín
- ▲ Vía Mix Chorrillos
- ▲ Vía Mix Colonial
- ▲ Vía Mix Las Malvinas
- Minka

Arequipa

- Outlet Arauco Arequipa



Chimbote

- ★ MegaPlaza Chimbote

Barranca

- MegaPlaza Barranca

Huaral

- MegaPlaza Huaral

Cañete

- Parque Cañete

Chincha

- Parque Chincha

Pisco

- Parque Pisco

Ica

- ★ MegaPlaza Ica

1: 2025e incluye ABL de centro comercial Minka



Tenemos un pipeline anunciado en el país por US\$MM 230

Expansiones y Reconversiones



- Parque Arauco Kennedy Retail (12.000 m²)
- Parque Arauco Kennedy Oficinas (23.400 m²)
- Otros 7.400 m²



- MegaPlaza Independencia (-400 m²)
- MegaPlaza Ica (6.600 m²)



M&A y Greenfield



- Open Plaza Kennedy (69.500 m²)
- Arauco Premium Outlet Buin (11.000 m²)

- Parque La Molina (16.000 m²)
- Minka (54.800 m²)

- Parque Alegria (47.000 m²)
- Parque Fabricato (39.500 m²)
- Titán Plaza (13.500 m²)

Otros usos inmobiliarios



- Multifamily Parque Arauco Kennedy-Santiago (22.830 m²)
- Multifamily Calle Concón (11.300 m²)
- Multifamily Calle La Mar – Lima (7.700 m²)
- Multifamily Calle 72 – Bogotá (6.500 m²)
- Multifamily Calle 94 - Bogotá (10.500 m²)
- Multifamily Ciudad del Rio – Medellín (16.000 m²)

Crecimiento con foco: Incorporamos activos de primera clase

Greenfield Parque La Molina y M&A Minka¹ - Ambos activos reflejan nuestra tesis de inversión: Ubicaciones privilegiadas y de alto potencial futuro.

Parque La Molina



Minka

1: Adquisición de centro comercial Minka a la espera de aprobación de condiciones suspensivas.



Iniciativas que mejoran la calidad de nuestro portafolio: Greenfield

Expansión estratégica con un activo lifestyle de primer nivel

Parque La Molina

Formato

Lifestyle

Inversión total

US\$MM 57

Fecha de apertura

4T 2024

Ubicación

Lima, Perú

ABL

16.000 m²

Ocupación

97,7%

falabella.

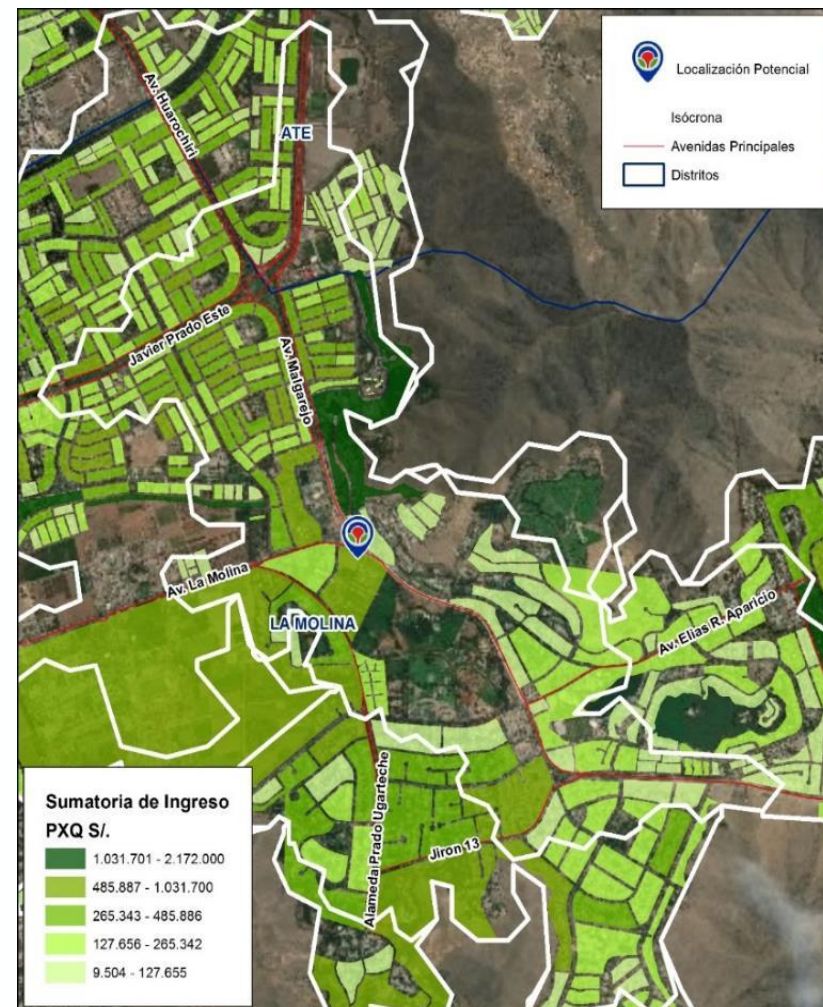
tugó



cineplanet

marathon

smart fit





Iniciativas que mejoran la calidad de nuestro portafolio: M&A

Consolidando nuestra apuesta por activos de gran escala y alta calidad, Minka pasará a ser el segundo activo más importante de nuestro portafolio en Perú

Minka

Ubicación

Callao, Lima, Perú

Visitas anuales

+18 MM

ABL Total

54.800 m²

Ocupación

97%

2024: Cifras récord desde su inauguración

70 S/MM en Ingresos

35 S/MM en EBITDA



Iniciativas que mejoran la calidad de nuestro portafolio: M&A

Un activo con escala, diversidad y marcas de primer nivel: Minka combina lo mejor de dos mundos – Un centro de abasto moderno más oferta comercial de alto nivel

- Un piso de construcción, **permitiendo plan de crecimiento**
- **47.800 m²** de retail moderno y **7.000 m²** de mercado tradicional
- **+540** tiendas de comercio con descuentos acorde a Premium Outlet
- **+2.000 m²** incorporados en 2024



Dollarcity

smart fit



H&M

GINERAMA

VICTORIA'S
SECRET





Iniciativas que mejoran la calidad de nuestro portafolio: Expansiones

Invertimos en el corazón de nuestro portafolio - master plan MegaPlaza Independencia



MegaPlaza Independencia

MegaPlaza Independencia

ABL Total	Ocupación	EBITDA 2024
104.000 m ²	98,8%	US\$MM 26









Fase	Fecha Apertura	ABL Adicional
Telecom	2023/2024	2.900 m ²
Distrito Gastronómico	2026	1.600 m ²
Plaza Central	2027	2.000 m ²

Trabajos en curso para dar vida a una nueva experiencia en MegaPlaza Independencia remodelando la Plaza Central

Imagen Referencial - Plaza Central



Imagen Referencial - Plaza Central



Trabajos en curso para dar vida a una nueva experiencia en MegaPlaza Independencia remodelando el Food Court en un segundo piso

Imagen Referencial – Zona Gastronómica



Imagen Referencial – Zona Gastronómica



Key takeaways

- Crecimiento sostenido del portafolio, plan de US\$MM 230 con una inversión remanente por US\$MM 148
- Foco en **fortalecer activos** estratégicos consolidando nuestra posición de liderazgo
- **Ejecución disciplinada y visión de largo plazo**, combinando expansión, greenfield y adquisiciones



Gerente General División Colombia

Cristián Calcutta

Investor Day 2025

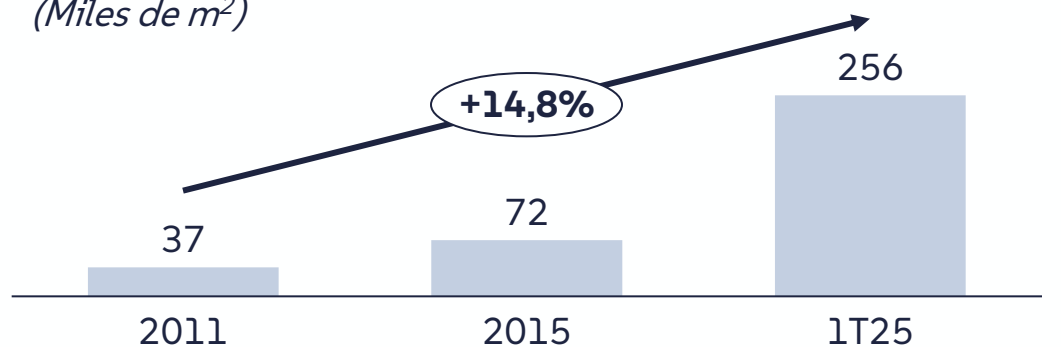




Consolidamos una plataforma robusta con activos de primera calidad

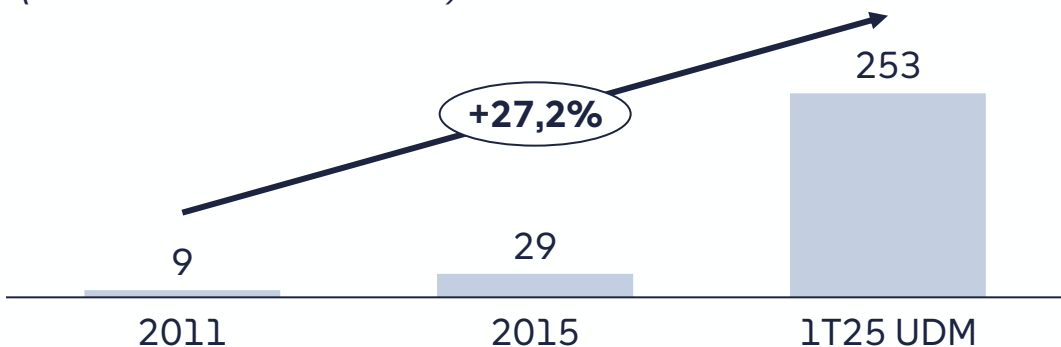
ABL

(Miles de m²)



NOI

(Miles de millones de COP)



Barranquilla

★ Parque Alegria

Pereira

★ Parque Arboleda

Medellín

★ Parque Fabricato

Bucaramanga

★ Parque Caracolí

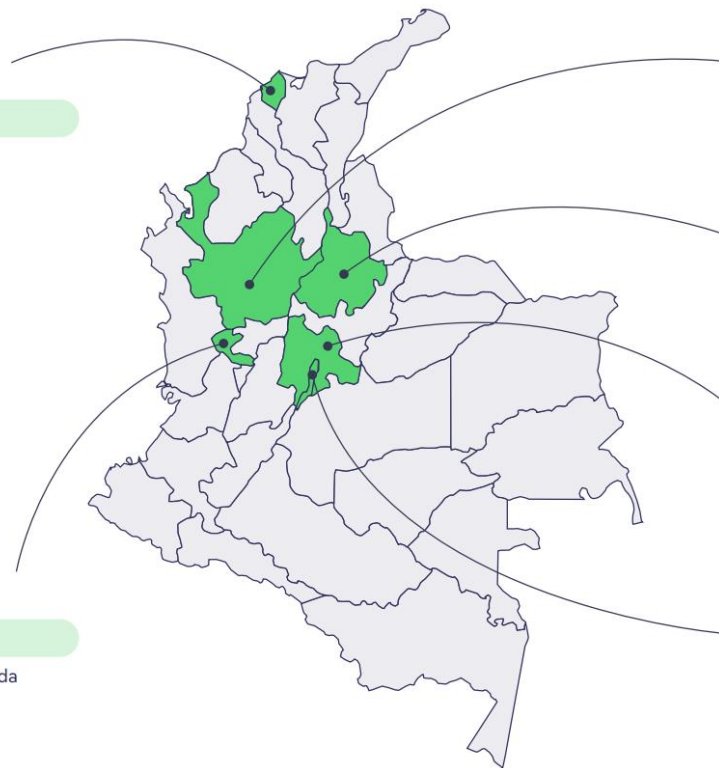
Cundinamarca

■ Outlet Arauco Sopó

Bogotá

★ Parque La Colina

★ Titán Plaza





Un mercado fragmentado donde la propiedad importa

En un mercado dominado por la multipropiedad, nuestra estrategia ha sido selectiva y enfocada en activos de alta calidad, priorizando donde tenemos control y potencial de gestión superior.

Propiedad de Centros Comerciales

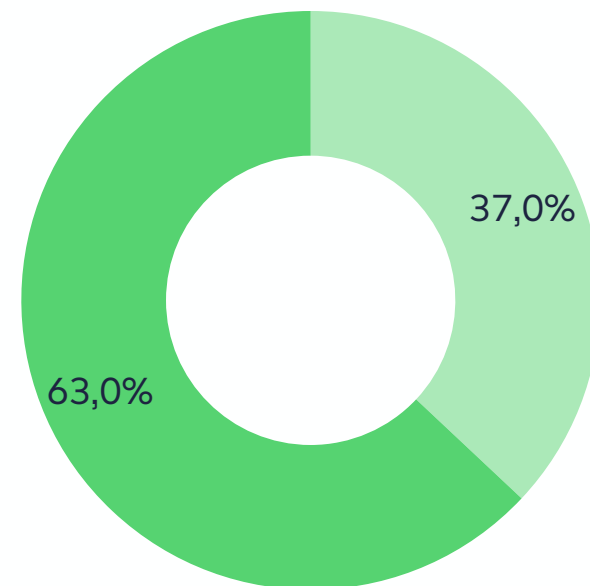
Unipropiedad

- Administración centralizada
- Toma de decisiones ágil
- Control sobre el mix comercial y estándares
- Optimización de ingresos

Multipropiedad

- Governance de toma de decisiones limitada
- Desafío de diseño que prioriza área arrendable sobre zonas comunes
- Falta de control del mix comercial
- Desafío de escala sub-optima que limita eficiencia y calidad de gestión

División de mercado de centros comerciales en Colombia



■ Multipropiedad ■ Unipropiedad



Tenemos un pipeline anunciado en el país por US\$MM 122

Expansiones y Reconversiones



- Parque Arauco Kennedy Retail (12.000 m²)
- Parque Arauco Kennedy Oficinas (23.400 m²)
- Otros 7.400 m²



- MegaPlaza Independencia (-400 m²)
- MegaPlaza Ica (6.600 m²)



M&A y Greenfield



- Open Plaza Kennedy (69.500 m²)
- Arauco Premium Outlet Buin (11.000 m²)

- Parque La Molina (16.000 m²)
- Minka (54.800 m²)

- Parque Alegria (47.000 m²)
- Parque Fabricato (39.500 m²)
- Titán Plaza (13.500 m²)

Otros usos inmobiliarios



- Multifamily Parque Arauco Kennedy-Santiago (22.830 m²)
- Multifamily Calle Concón (11.300 m²)
- Multifamily Calle La Mar – Lima (7.700 m²)

- Multifamily Calle 72 – Bogotá (6.500 m²)
- Multifamily Calle 94 – Bogotá (10.500 m²)
- Multifamily Ciudad del Rio – Medellín (16.000 m²)

Incorporamos activos multipropiedad de alto estándar: Titán Plaza y Parque Fabricato

Con estas incorporaciones, reforzamos nuestro portafolio en Colombia con **activos multipropiedad de calidad, alto desempeño y gran proyección.**

Titán Plaza



Parque Fabricato



Incorporamos activos multipropiedad de alto estándar : Titán Plaza y Parque Fabricato

Participamos en **activo icónico de Bogotá**, reforzando nuestra estrategia de participar en activos consolidados y de alta calidad, con espacio para seguir creando valor junto a nuestros socios.

Adquisición Titán Plaza

ABL Controlado

13.500 m²

Fecha Adquisición

4T 2023

Inversión

US\$MM 46

Agosto 2023

Adquirimos el
32,5% de la
propiedad del activo

Octubre 2023

Incrementamos
propiedad del
activo al 36,7%

Octubre 2024

Incrementamos
propiedad del
activo al 37,5%

+88,5% sobre el promedio
2024 de ingresos/m²

+14,7% sobre el promedio
2024 de ventas/m²



Titán Plaza



falabella.

ZARA



Incorporamos activos multipropiedad de alto estándar : Titán Plaza y Parque Fabricato

Impulsamos el crecimiento estratégico en el área metropolitana de **Medellín**, fortaleciendo nuestra apuesta por activo de alto valor, con visión a largo plazo y potencial de desarrollo.

Adquisición Parque Fabricato

ABL Comercial

57.000 m²

Fecha Adquisición

4T 2023

Inversión

MMUS\$ 18

Noviembre 2021

Comenzamos a administrar el activo desde su inauguración

Septiembre 2023

Adquirimos el 51% de los derechos fiduciarios de INMOVAL,

8.670 MM COP

11,7% de ingresos r/1T24

65.746 MM COP

+11,8% de ventas r/1T24



Parque Fabricato



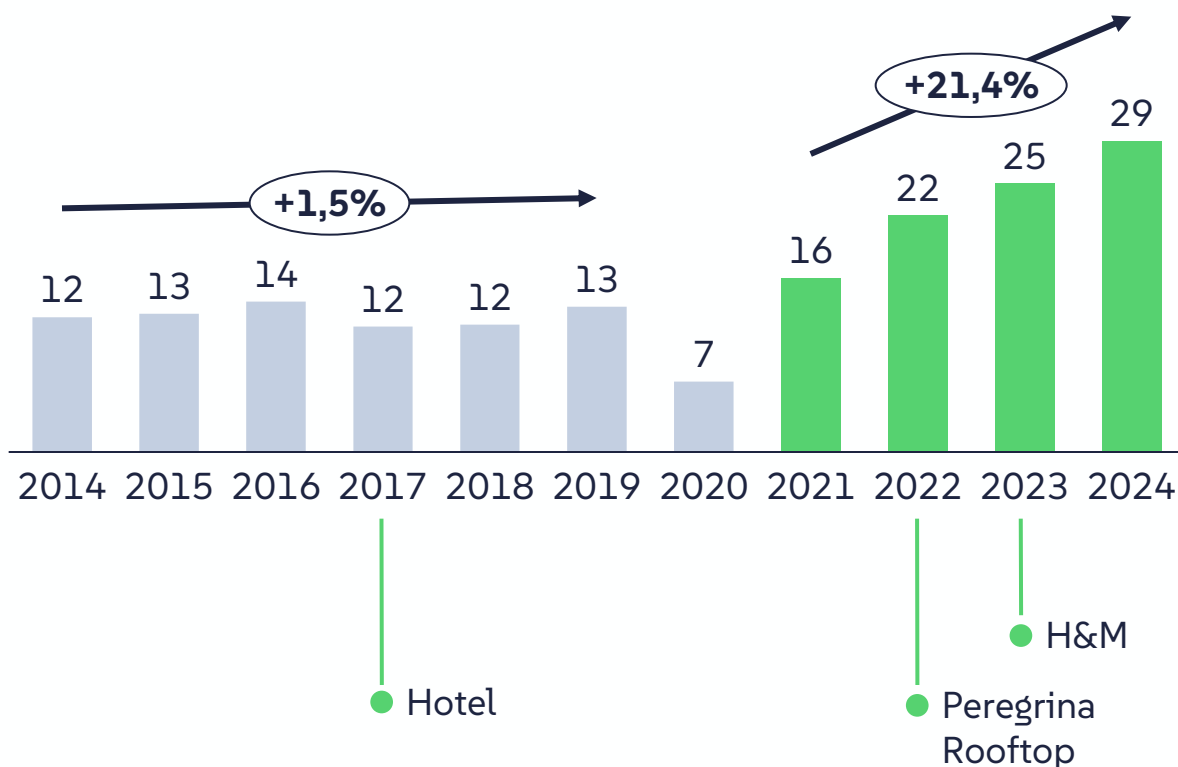


Mejoramos continuamente el portafolio del país: Parque Caracolí y Parque Alegria

Parque Caracolí

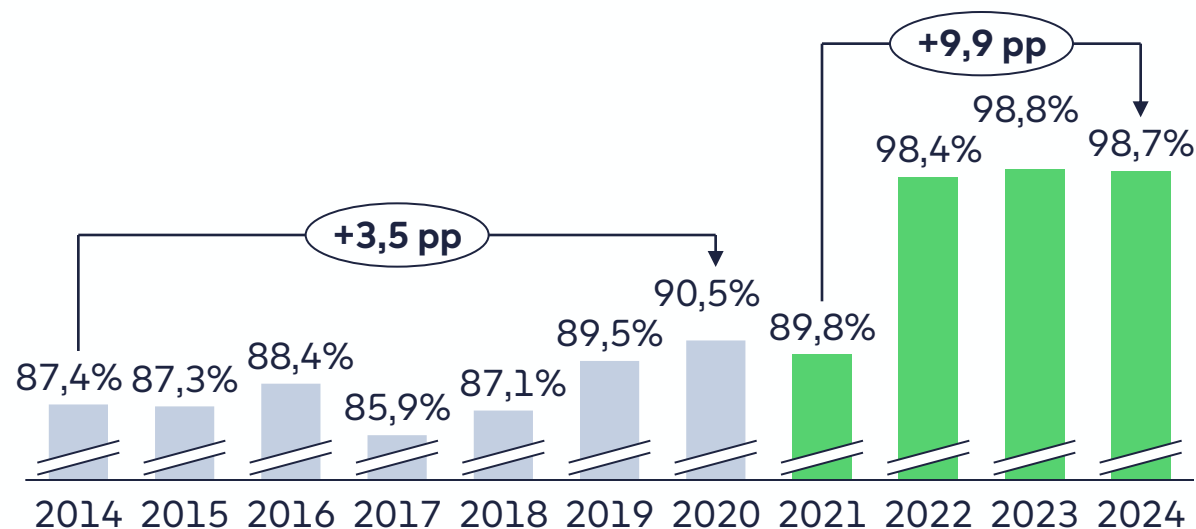
EBITDA

(Miles de millones de COP)



Ocupación

(%)



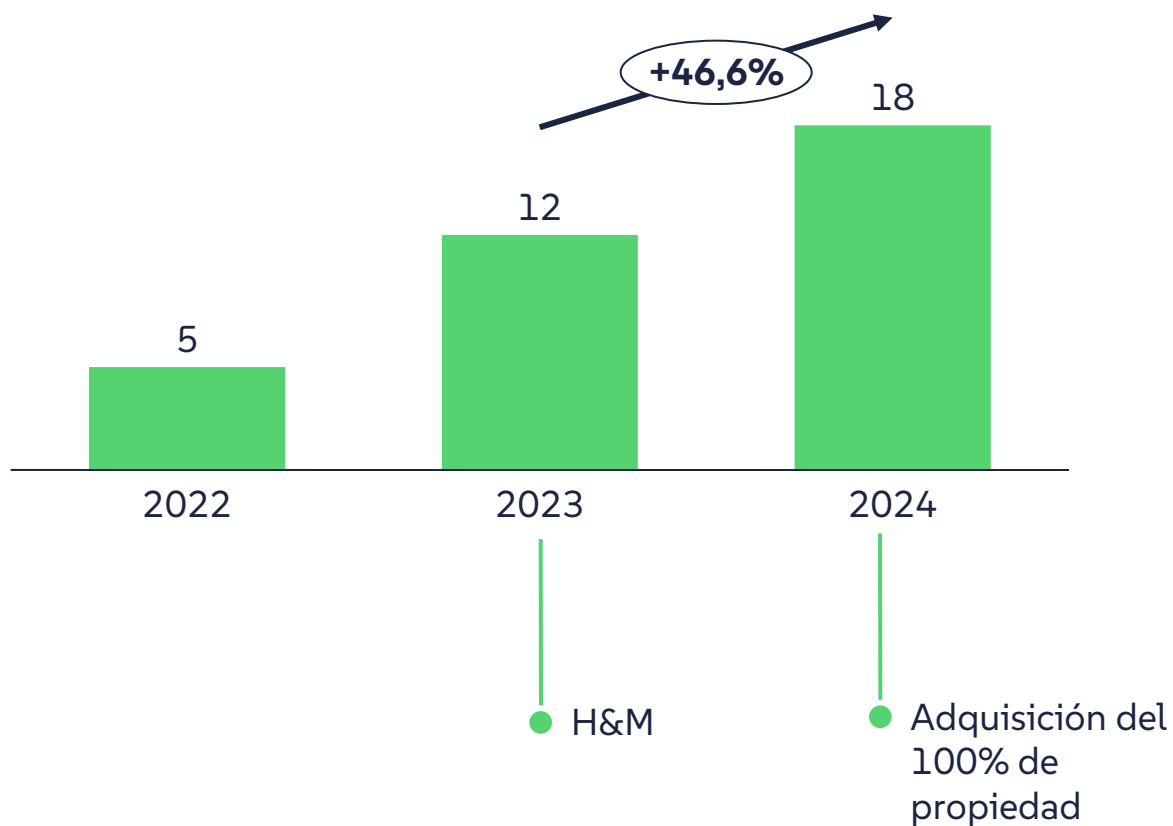


Mejoramos continuamente el portafolio del país: Parque Caracolí y Parque Alegria

Parque Alegria

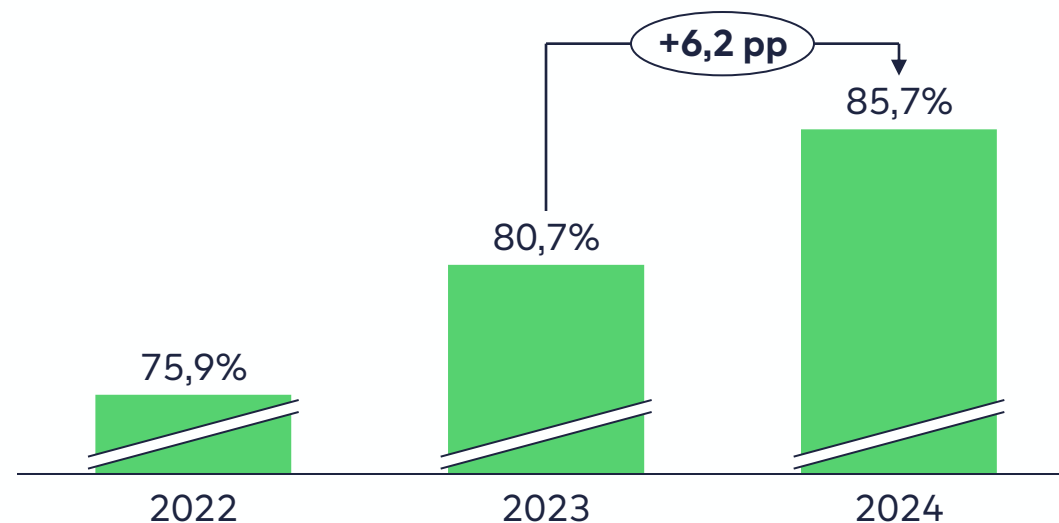
EBITDA

(Miles de millones de COP)



Ocupación

(%)





Key takeaways

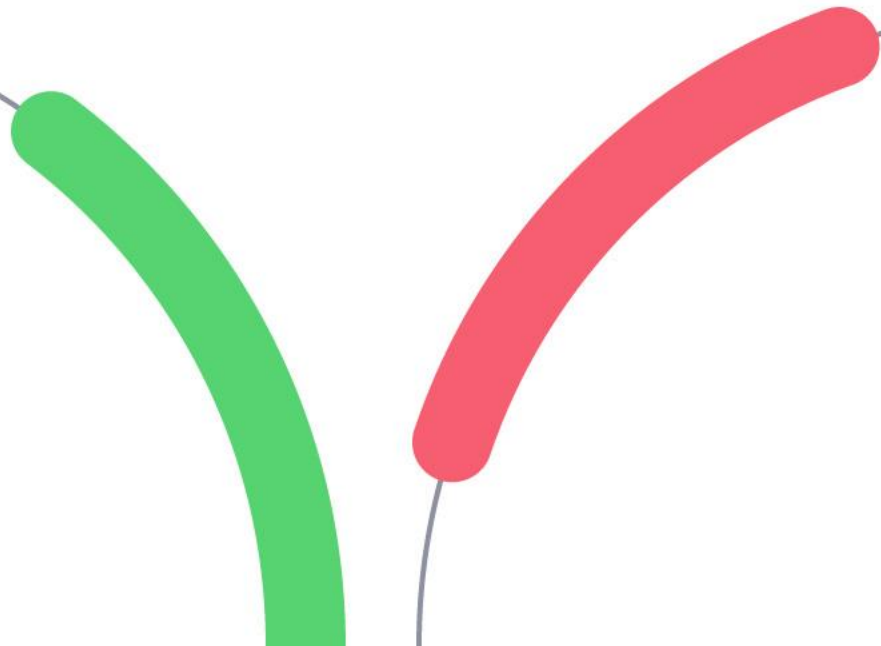
- Hemos **consolidado una plataforma sólida en Colombia** con activos de primera calidad, impulsando fuertemente el crecimiento del ABL y de los ingresos
- Identificamos **oportunidades de crecimiento** robusto en **selectos activos multipropiedad**
- Continuamos **fortaleciendo nuestro portafolio** en Colombia, demostrando capacidad de **transformar activos** como Parque Caracolí y Parque Alegra con importantes aumentos sostenidos en el tiempo



COO

Nicolás Bennett

Investor Day 2025



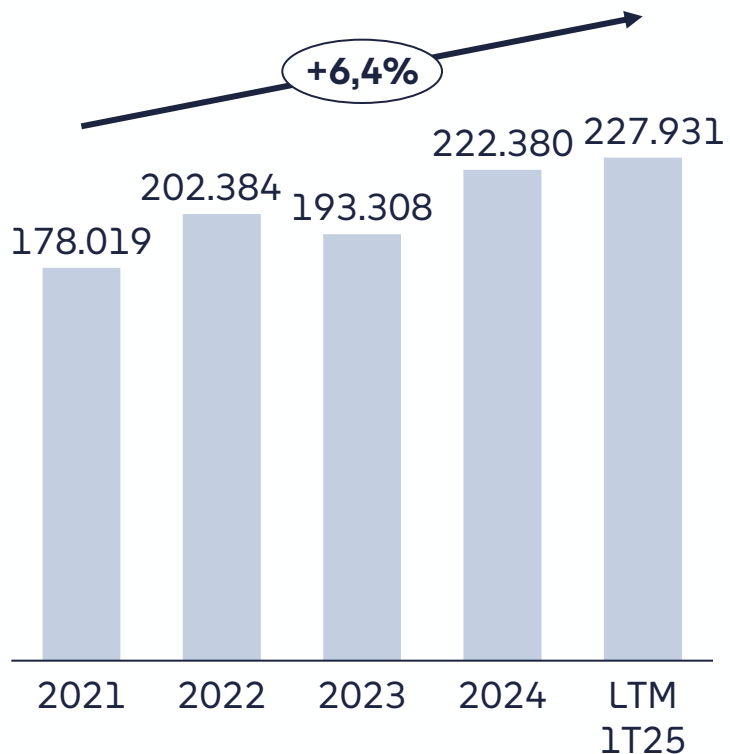


Productividad del metro cuadrado – una prioridad estratégica

Continúa optimización nuestros espacios.

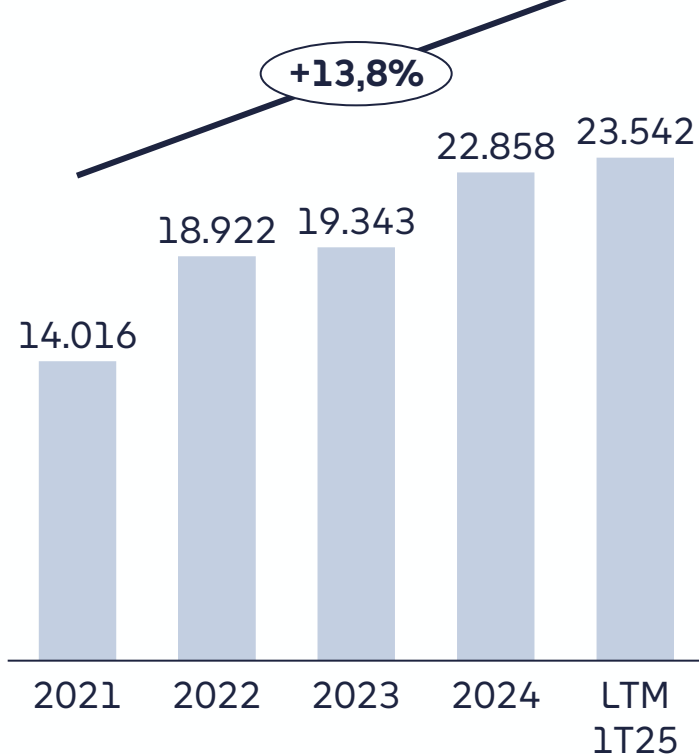
Ventas / m² Consolidado

(CLP, mensual)



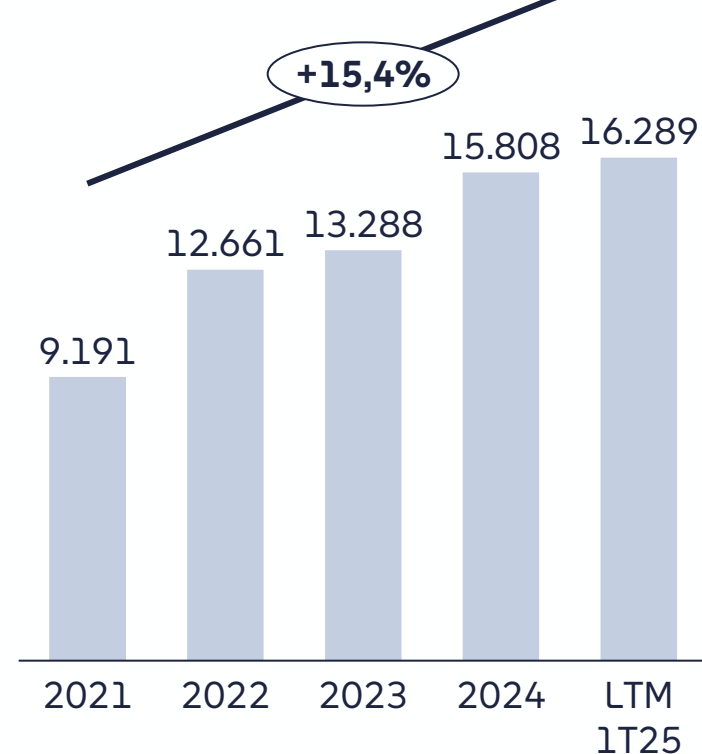
Ingresos / m² Consolidado

(CLP, mensual)



EBITDA / m² Consolidado

(CLP, mensual)



Priorizamos tres frentes clave para hacer crecer la productividad de los espacios

Esto nos permite **eleva la productividad de nuestros activos existentes de forma sostenida**, equilibrando ingreso, valor para el cliente y eficiencia.

Gestión Experiencia Cliente



- Experiencia física del cliente
- Experiencia digital del cliente
- Conocimiento y fidelización del cliente
- Omnicanalidad
- Actividades en zonas comunes

Gestión de Ingresos



- Mix comercial óptimo
- Optimización de tarifas
- Experiencia del locatario
- Desarrollo de ingresos distintos a renta

Gestión de Costos



- Proceso de ZBB
- Proyecto LEAN
- Planificación de CAPEX mantención
- Fortalecimiento del proceso centralizado de compras en OPEX y CAPEX



Una mejor experiencia, mejores ventas: Clientes en el centro de nuestra estrategia

Mejorar la experiencia del cliente no es solo inversión en percepción – Estrategia comercial directa para potenciar ventas del ecosistema.



Experiencia física del cliente

Énfasis en mix comercial, mantención de activos, y seguridad



Experiencia digital del cliente

Consolidación de Arauco+ con un *Customer Satisfaction* de 89%



Conocimiento y fidelización del cliente

Profundizamos nuestra base de clientes contactables a más de 3,2 millones



Omnicanalidad

Integramos el ecommerce como parte de nuestro ecosistema



Actividad en zonas comunes

Espacios con propuestas novedosas, que promueven la atracción y fidelización





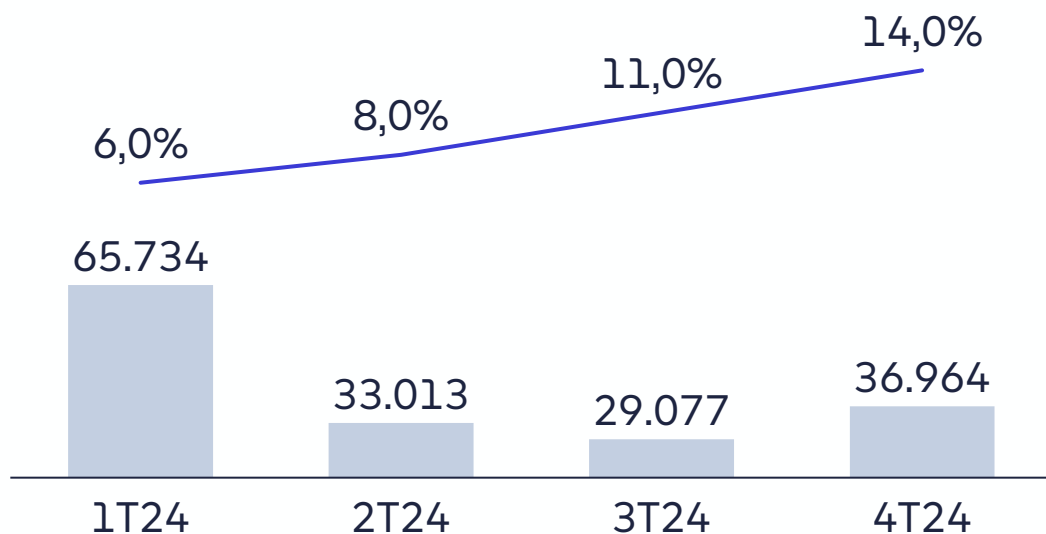
Maximizamos el valor de cada espacio

A través de nuestras negociaciones y planificación del mix, maximizamos el valor comercial de nuestros espacios sin comprometer la experiencia ni la sostenibilidad del ecosistema.

Renovaciones de contratos

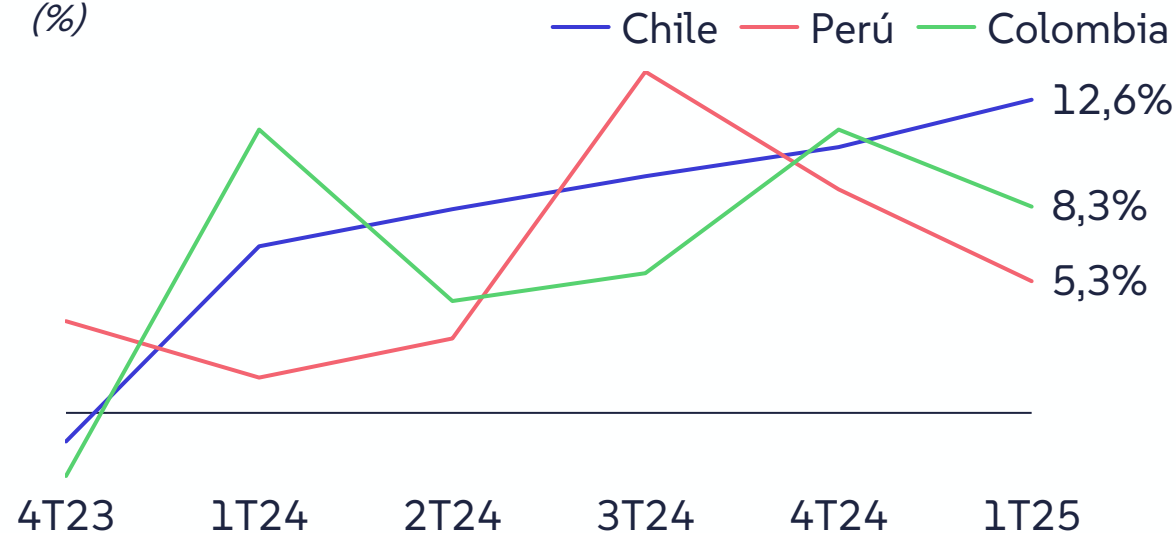
(calculado como % del ABL)

— % ABL negociado acumulado ■ m² renegociados



Same Area Rent

(%)

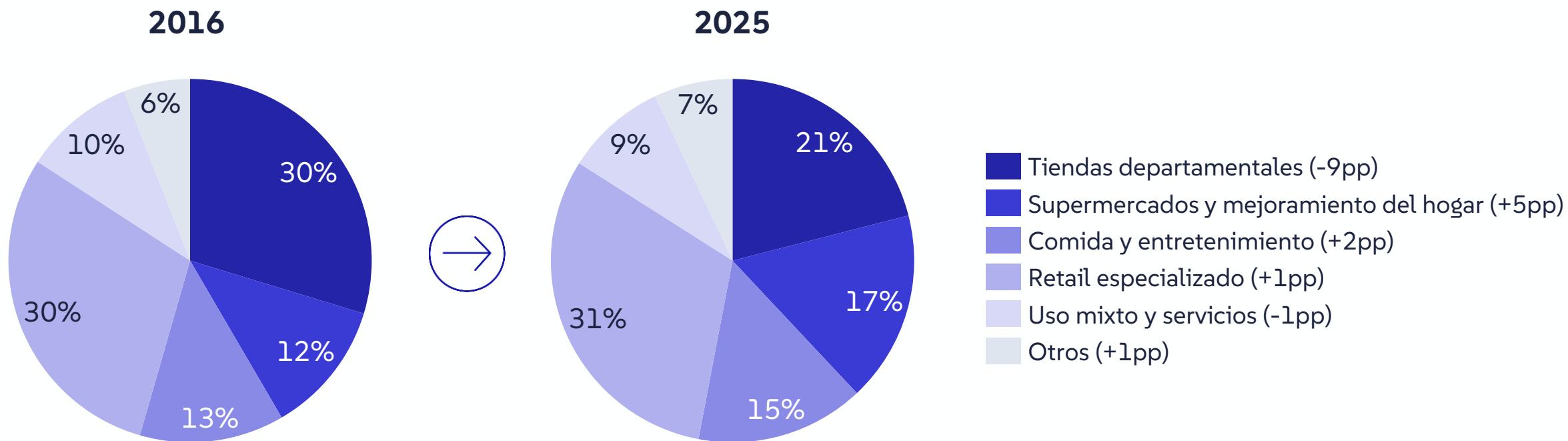


Durante el periodo, los SAR de Chile, Perú y Colombia han **aumentado en promedio un 7,8%, 6,0% y 6,5%,** respectivamente.



Maximizamos el valor de cada espacio

Evolución mix comercial



Actualmente **31%** de nuestro ABL se concentra en retail especializado y menos de un **40%** del ABL se encuentra destinado a **tiendas ancla**.



Maximizamos el valor de cada espacio

Transformamos nuestros activos en plataformas multipropósito, incorporando nuevas fuentes de ingreso que complementan nuestro negocio principal, con espacio para seguir fortaleciéndolas



Parking



Activaciones/publicidad



Cartelería Digital



Energía



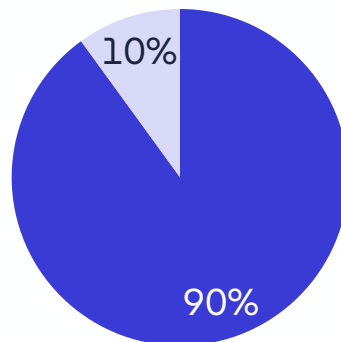
Omnicanalidad



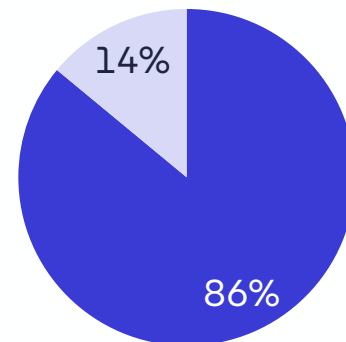
Redes de telecomunicaciones

Distribución ingresos Parque Arauco Kennedy

2015



2025



■ Ingresos comerciales ■ Otros ingresos

Nuestros principales ingresos en esta categoría son energía y parking, pero continuamos profundizando y fortaleciendo cada uno de los ítems que componen nuestros ingresos distintos de arriendo “Otros ingresos”.



Resultados que confirman la estrategia – Cambios de Mix exitosos

Nuestras iniciativas de gestión comercial estratégica han demostrado generar resultados tangibles.

Larcomar

Inversión Total

US\$MM 14

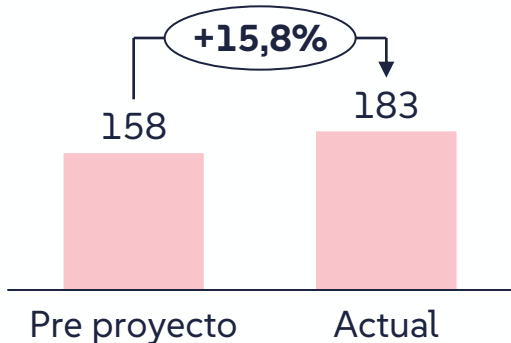
Fecha de apertura

4T23

TIR Real

9,8%

Ingresos / m² (PEN)



Chillán

Inversión Total

UF 108.449

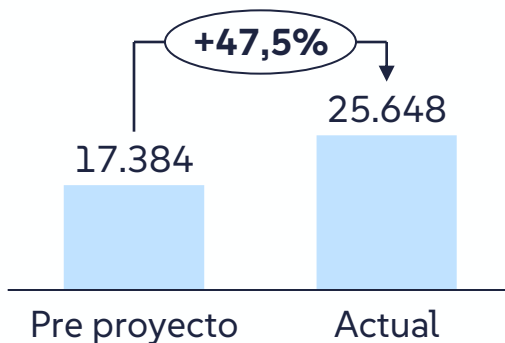
Fecha de apertura

2T24

TIR Real

25,9%

Ingresos / m² (CLP)

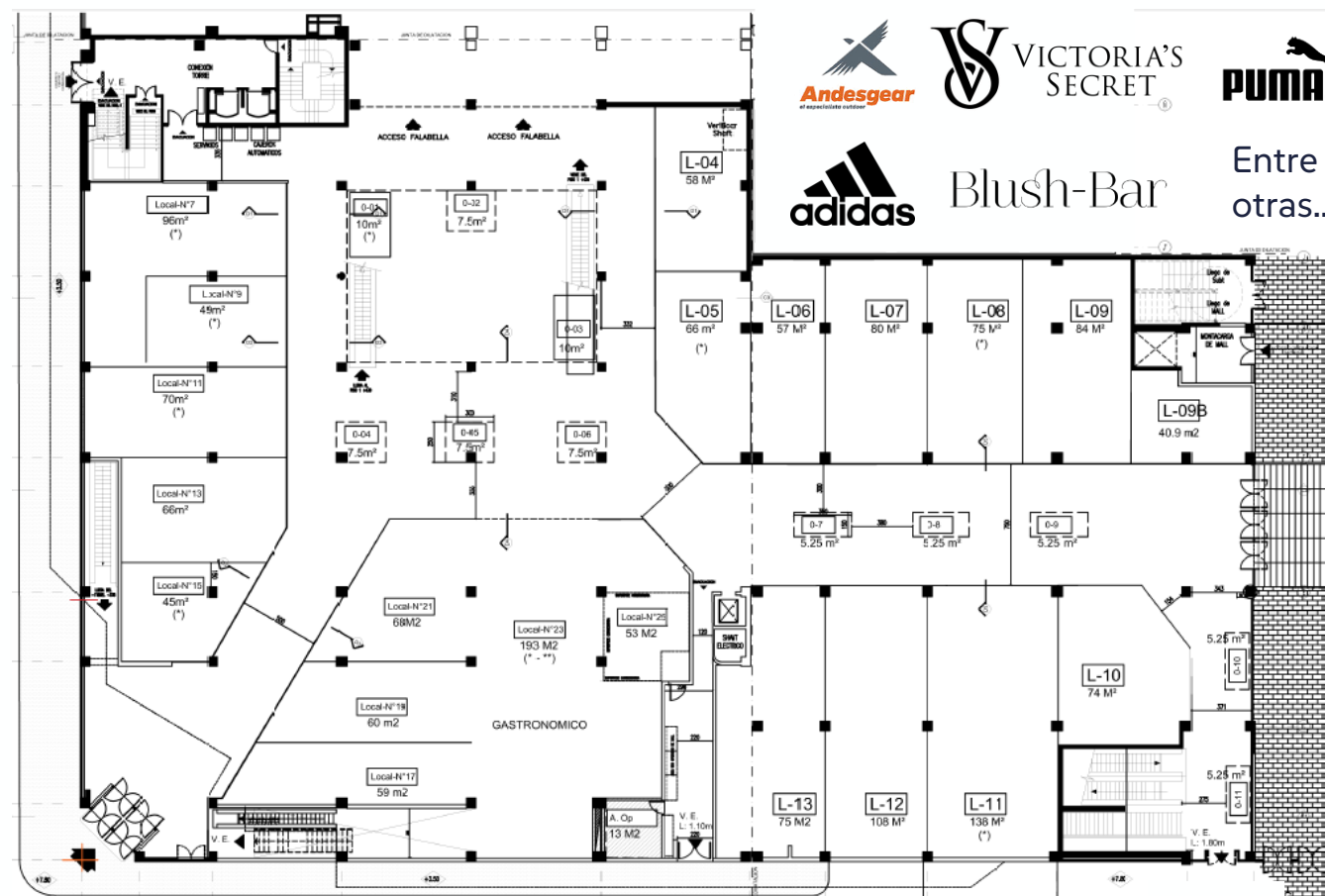


Arauco Chillán



Resultados que confirman la estrategia – Cambios de Mix exitosos

Reconversión Arauco Chillán



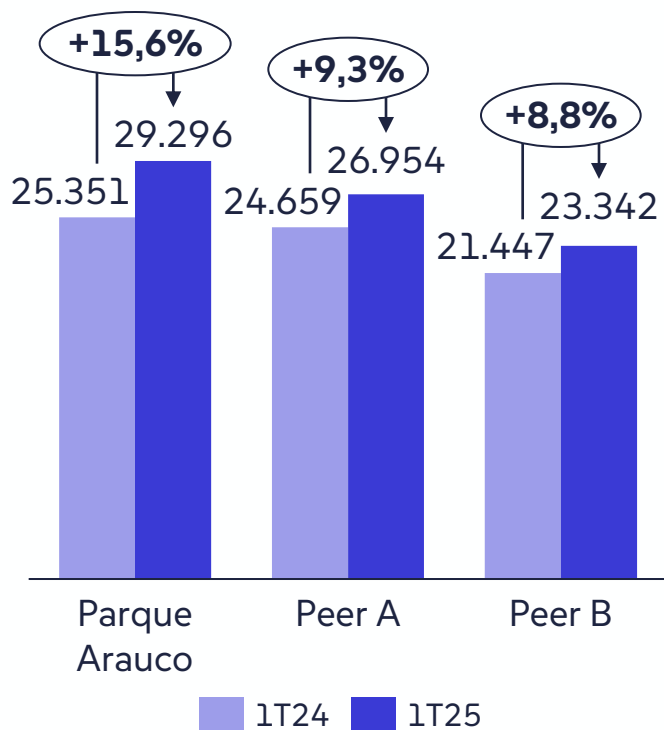


Resultados que confirman la estrategia

Nuestro portafolio lidera en productividad medida en ingresos por m² en cada país donde operamos.

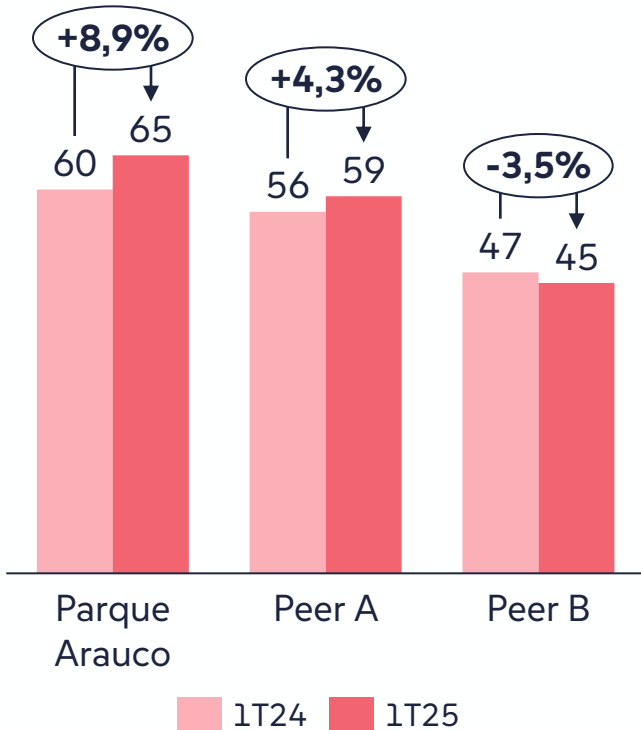
Chile

(CLP, mensual)



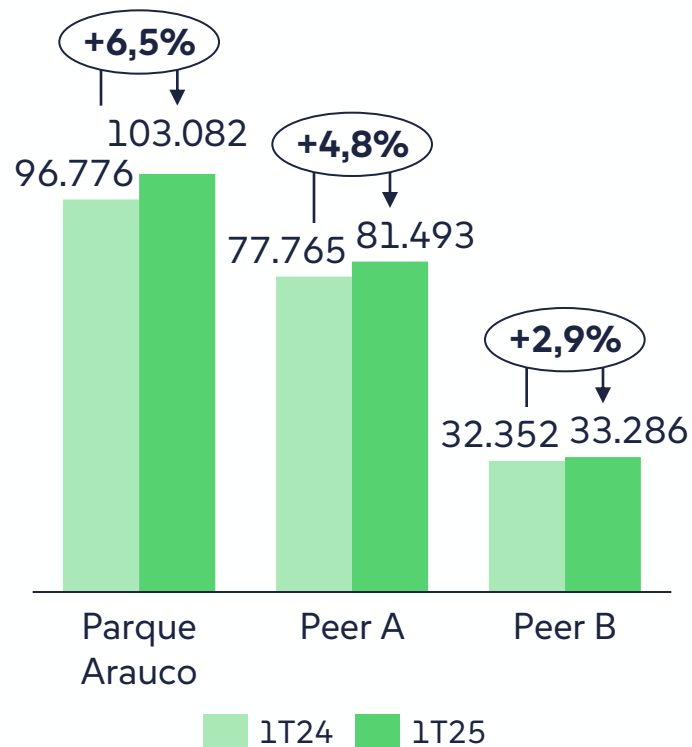
Perú

(PEN, mensual)



Colombia

(COP, mensual)





Gestión de costos – Eficiencia como palanca de rentabilidad

Gracias a una gestión activa de costos y planificación disciplinada, hemos logrado mejoras sostenidas en nuestros márgenes, con una operación más eficiente y sostenible.



Plan Zero Based Budget

Revisaremos el 100% de las cuentas de costos y gastos durante un período de tres años comenzando en 2023 y finalizando en 2025.



LEAN

En los últimos años hemos incorporado esta metodología de trabajo en nuestras operaciones en Chile, Perú y Colombia.



Plan de CAPEX de mantenimiento

Avanzamos hacia una planificación de capex de mantenimiento de mediano plazo que maximiza impacto en la operación.

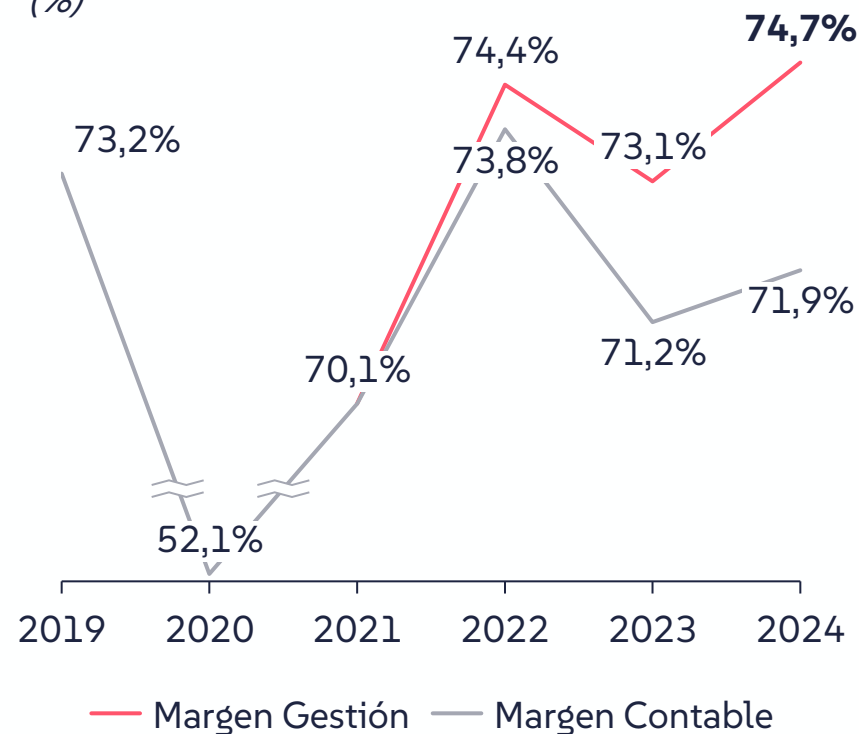


Fortalecimiento del proceso centralizado de compras en OPEX y CAPEX

Estamos aumentando el porcentaje de compras que se realizan en forma centralizada, que permite asegurar competencia entre proveedores.

Margen EBITDA

(%)





Key takeaways

- Crecemos en **productividad**, no solo en superficie
 - Somos la empresa de centros comerciales con **mayor productividad de ingresos / m²** del mercado
 - Hemos rentabilizado a través de nuevos formatos de ingresos y tenemos espacio para seguir creciendo
- 



CTO

Francisco Letelier

Investor Day 2025



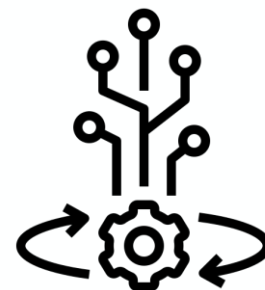
¿Por qué es importante la incorporación de tecnología en Parque Arauco?



La Transformación Digital nos llevará al siguiente nivel:

Somos conscientes de que la **Transformación Digital** juega un rol relevante:

- Mejorar la **experiencia** de nuestros clientes y locatarios
- Potenciar la **eficiencia** de nuestras actividades core
- Habilitar **formas de trabajo más eficaces y eficientes**
- Ampliarse a negocios adyacentes que refuercen su core (e.g.: **omnicanalidad**)
- **Explorar oportunidades** más lejanas de nuestro core que habiliten la estrategia





La ruta de Transformación Digital de Parque Arauco

2022



A mediados del 2022, llevamos a cabo cambios significativos en el equipo de tecnología, con el propósito de **dar prioridad a la transformación digital**.

El CTO pasó a depender directamente del CEO de Parque Arauco

2023



Junto con expertos alineamos iniciativas relacionadas con el **core de nuestro negocio**, poniendo especial énfasis en la satisfacción de nuestros **visitantes (clientes finales) y nuestros clientes locatarios**

2023



Creamos dos programas clave, con equipos **que trabajan bajo metodologías ágiles**:

- Cliente final
- Cliente locatario

2024



Incorporamos 3 nuevos programas, los cuales complementan y potencian nuestras iniciativas existentes:

- Parking
- Centros Comerciales
- Toolbox

2025



Comenzamos a **incorporar inteligencia artificial generativa (GenIA)** con el objetivo de generar nuevas y mejores soluciones para el negocio

El gobierno de selección y ejecución de proyectos evolucionará en el tiempo hasta alcanzar un modelo de agilidad empresarial





Definimos 5 programas claves en nuestra estrategia de transformación digital

Transformación digital

2023



Cliente final



Cliente locatario

2024



Centros comerciales



Parking



Backoffice

Todos nuestros programas se encuentran estructurados bajo metodologías ágiles y con objetivos claramente definidos para generar impacto en el negocio.



Programa Cliente final: Principales avances

Transformación digital



Cliente final

Enfocado en mejorar la experiencia de los visitantes de nuestros centros comerciales a través de digitalización, personalización y omnicanalidad, garantizando que cada punto de contacto con la marca sea fluido y memorable.

Arauco+

Webapp que ofrece distintos tipos de servicios a los clientes finales que visitan nuestros activos. ✓

Estrategia Contenido y Relacionamiento

Optimizar estrategias de marketing, mediante un proceso eficiente de captura y entrega de contenido relevante para el cliente: 3,2MM de clientes en BUC. ✓



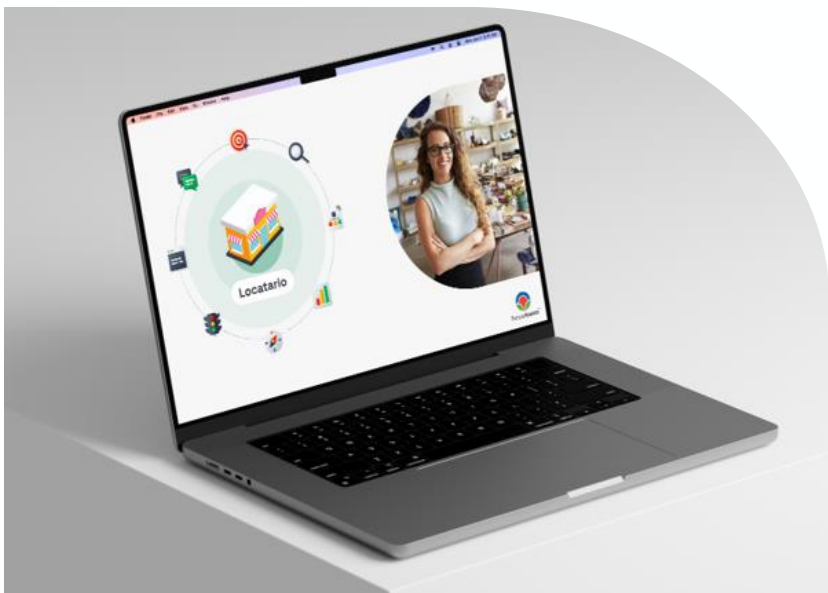
Programa Cliente locatario: Principales avances

Transformación digital



Cliente locatario

Busca fortalecer la relación con nuestros locatarios, agilizando los procesos de entrada y salida para que puedan comenzar a operar y generar ingresos más rápidamente, reducir fricciones y minimizar la vacancia.



Portal Locatario

Implementación de un módulo de prospección en el Portal de Apoyo al Locatario que optimice y simplifique el contacto con Parque Arauco.



Optimización procesos B2B

Optimización de procesos de negociación, habilitación y finiquitos de contrato lograron reducir tiempos de entrada del locatario.





Programa Centros comerciales: Principales avances

Transformación digital



Centros comerciales

Diseñado para incrementar la eficiencia operativa de nuestros activos mediante la reducción de costos en seguridad, implementación de software de gestión energética, optimización de sistemas de videovigilancia y otras mejoras tecnológicas.

Centralización

Centralización de los principales sistemas CCTV en 6 activos en Perú, lo que nos permite optimizar recursos operacionales. ✓

Sistema de energía

Homologación de los procesos de energía, que permite un cobro más exacto a nuestros locatarios. ✓

Lean

Implementamos herramientas de gestión que permiten optimizar la gestión de los centros comerciales, generando eficiencia y eficacia. ✓

Programa Parking: Principales avances

Transformación digital



Parking

Busca mejorar la experiencia del cliente mediante procesos más ágiles y sin fricciones, por ejemplo, eliminando el uso de tickets físicos de estacionamiento y optimizando la gestión de accesos.

Ticketless

Fuimos la primera empresa de centros comerciales en Chile en tener ticketless mediante Arauco Tag.

Actualmente estamos habilitando tecnología en Arauco+ que permita que, mediante inscripción del automóvil en la webapp y posterior lectura de patente, nuestros visitantes puedan ingresar a nuestros activos sin tener que utilizar ticket y pagando en forma automática.



Modelo ganador

Establecer una visión clara para los estacionamientos, alineada con la mejora de la experiencia del cliente y los objetivos de cada Activo.





Programa Backoffice: Principales avances

Transformación digital



Backoffice

Orientado a optimizar procesos administrativos y de backoffice, facilitando una operación más ágil y eficiente, reduciendo costos y mejorando la experiencia interna de nuestros equipos y locatarios.

TOOLBOX



Debida diligencia

Optimización y sistematización de procesos de debida diligencia regionales logró asegurar el cumplimiento normativo y disminuir 60% reprocesos.



Inteligencia artificial

Iniciando proyecto de inteligencia artificial para reducir tiempo y costo de requerimientos de información en procesos administrativos.

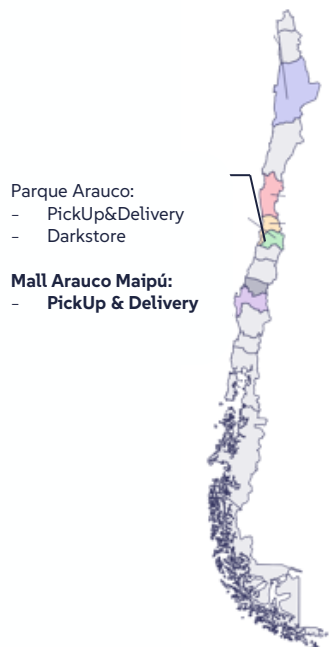




Durante 2024 expandimos nuestros servicios de omnicanalidad en los tres países

Omnicanalidad

CHILE

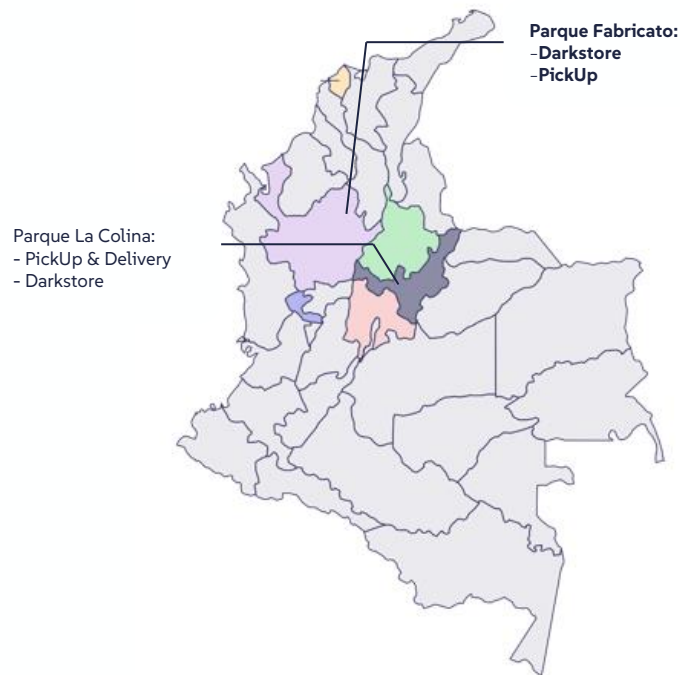


Parque Arauco:
- PickUp&Delivery
- Darkstore

Mall Arauco Maipú:
- PickUp & Delivery

1 nuevo punto Arauco
PickUp & Delivery

COLOMBIA



Parque La Colina:
- PickUp & Delivery
- Darkstore

Parque Fabricato:
- Darkstore
- PickUp

1 nueva Darkstore y punto
PickUp

PERÚ



MegaPlaza Chorrillos:
- PickUp & Delivery

Larcomar:
- Darkstore
- PickUp & Delivery

MegaPlaza
Independencia:
- Darkstore

Outlet Arauco Faucett:
- PickUp

2 nuevas Darkstores y 1
nuevo punto PickUp

Y fortalecimos nuestra propuesta omnicanal mediante alianzas estratégicas

Omnicanalidad



mercado
libre

- Retiro y devolución de pedidos
- Entrega por vendedores



- Tótems y buzones inteligentes



- Tótems de autoatención
- Smart lockers

Continuamos profundizando nuestra propuesta de omnicanalidad mediante alianzas estratégicas en nuestros principales activos de Chile: Parque Arauco Kennedy y Arauco Maipú.

Definimos fases para incorporar Venture Client exitosamente a nuestra estrategia

Venture Client



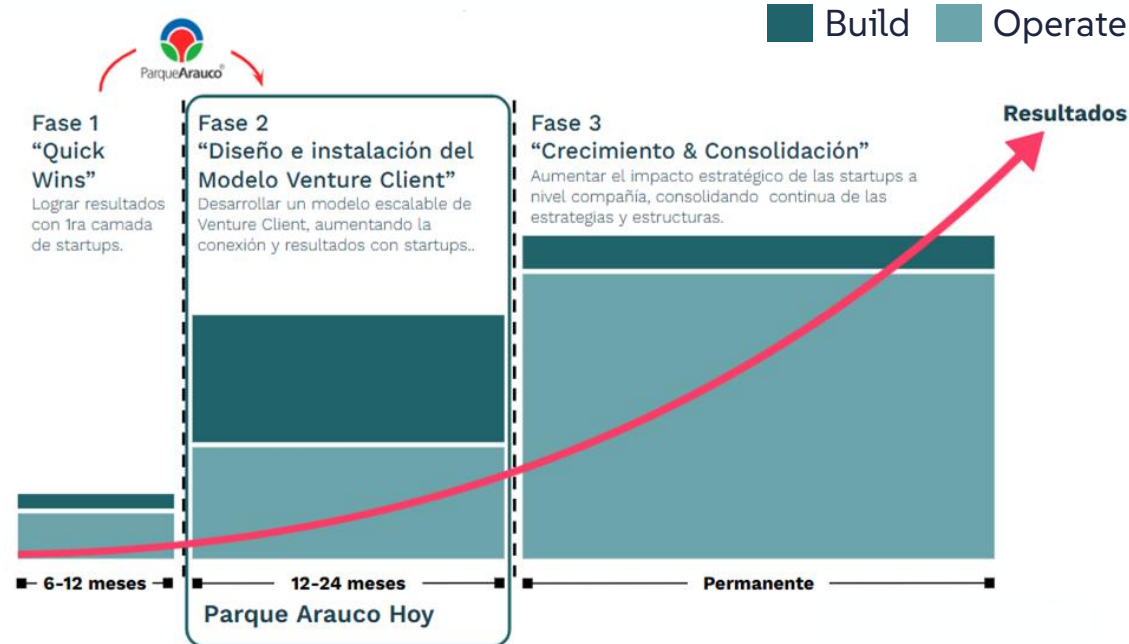
En 2023 iniciamos un programa de Venture Client en colaboración con INNSPIRAL, una aceleradora de innovación corporativa, con el fin de identificar y conectar startups globales que nos permitan solucionar importantes desafíos para la compañía.

+100 startups participantes

14 países

3 seleccionados y pilotos realizados

Evolución modelo Venture Client¹





Segunda edición de nuestro Startup Challenge

Venture Client

ParqueArauco® INNSPIRAL

SEGUNDA VERSIÓN

Startup Challenge

by Parque Arauco

Si eres una Startup o Scaleup con soluciones innovadoras, **¡esta es tu oportunidad!** Buscamos Partners que revolucionen la forma en que Parque Arauco enfrenta sus desafíos de negocio, implementando soluciones tecnológicas de vanguardia con impacto real.

Este año lanzamos un nuevo desafío centrado en 3 temáticas claves del negocio.



Arquitectura empresarial de Parque Arauco



Actualmente contamos con un total de 39 plataformas que apoyan nuestros procesos core.



Key takeaways

- La Gerencia de Tecnología participa activamente de la discusión estratégica y es un habilitador clave del valor para el negocio
 - Hemos profundizado el proceso de transformación digital que nos ha permitido potenciar el core del negocio mediante iniciativas estratégicas de alto impacto
 - Continuamos fortaleciendo las iniciativas de innovación abierta y de omnicanalidad dentro de Parque Arauco
- 



CFO

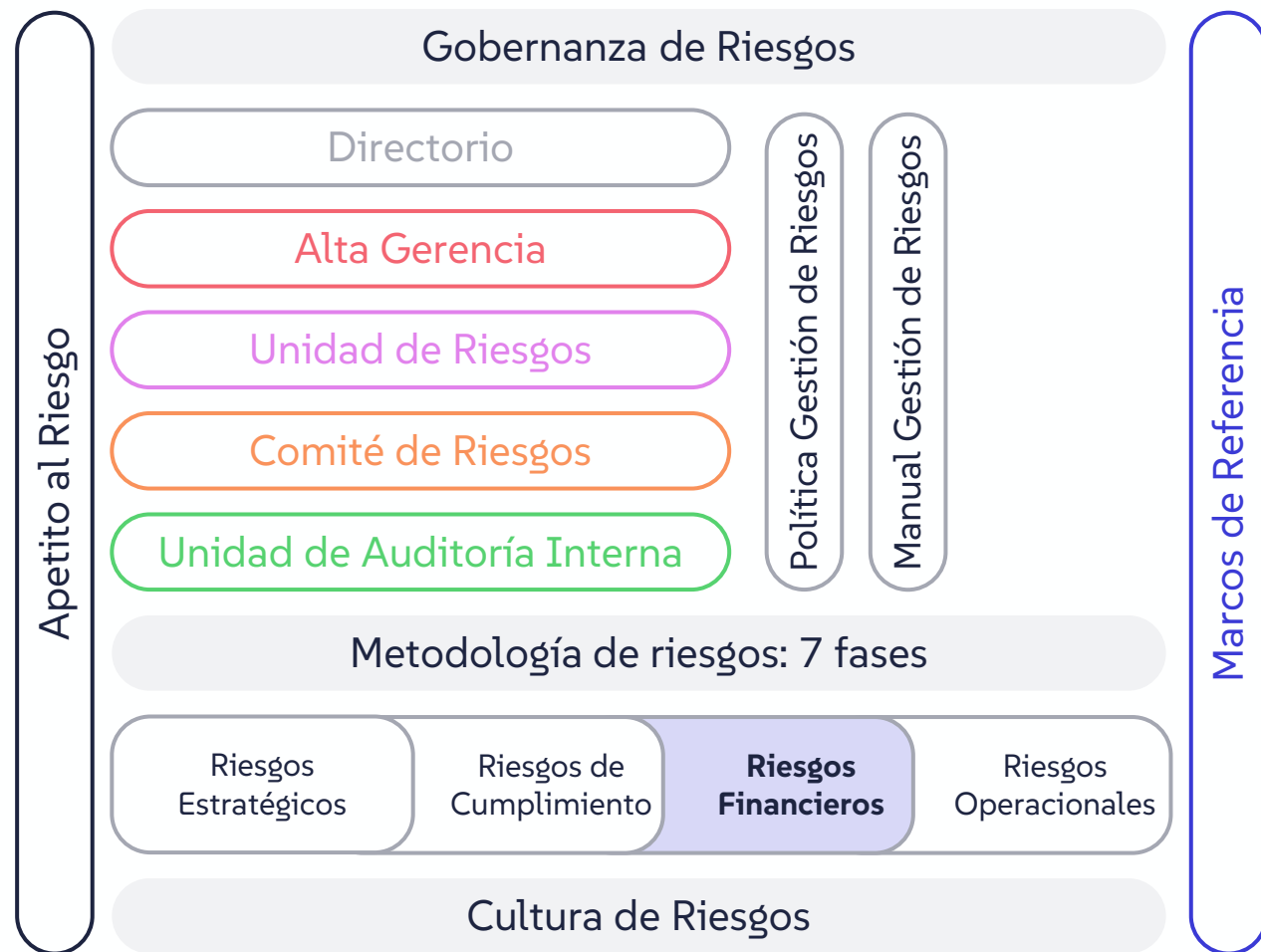
Francisco Moyano

Investor Day 2025



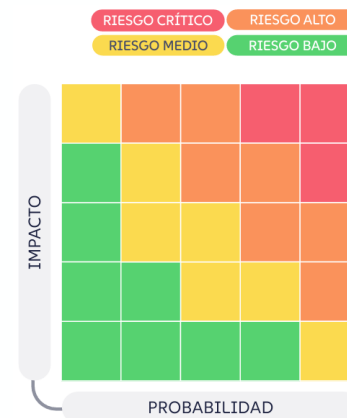


La gestión del riesgo es esencial para garantizar el cumplimiento de los pilares estratégicos de Parque Arauco



Modelo integral de gestión de riesgos

- Alineado con estándares internacionales
- Compromiso de mantener prácticas sólidas y consistentes en gobernanza, evaluación y monitoreo de riesgos
- Transversal en la organización
- Cultura de riesgos
- Mapa de riesgos

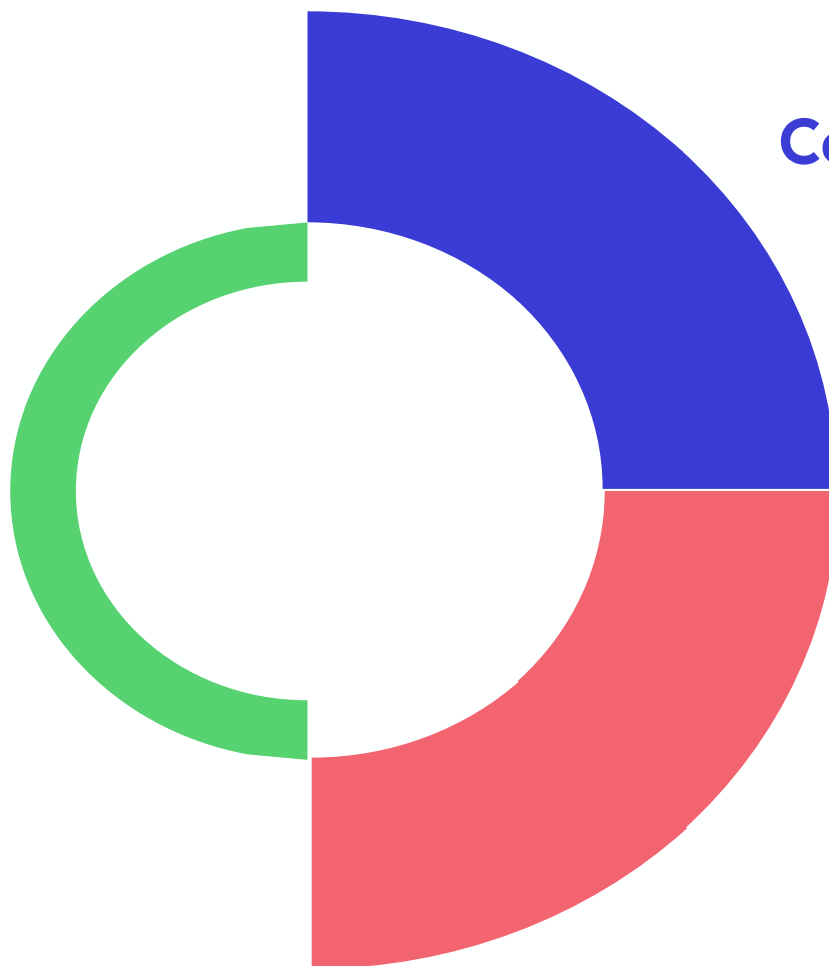




Una estrategia financiera sólida es clave en la implementación del plan de crecimiento

Marco general de prudencia financiera

- Riesgo de desarrollo y operación vs riesgo financiero
- Estructura financiera para agregación de valor



Control de riesgos financieros

- *Riesgo de moneda*
- *Riesgo de refinanciamiento*
- *Riesgo de tasas*

Minimizar costo financiero



Exitoso track record de transacciones de M&A con contrapartes relevantes en cada uno de los 3 países

Contrapartes M&A

W | GRUPO WIESE

Ameris

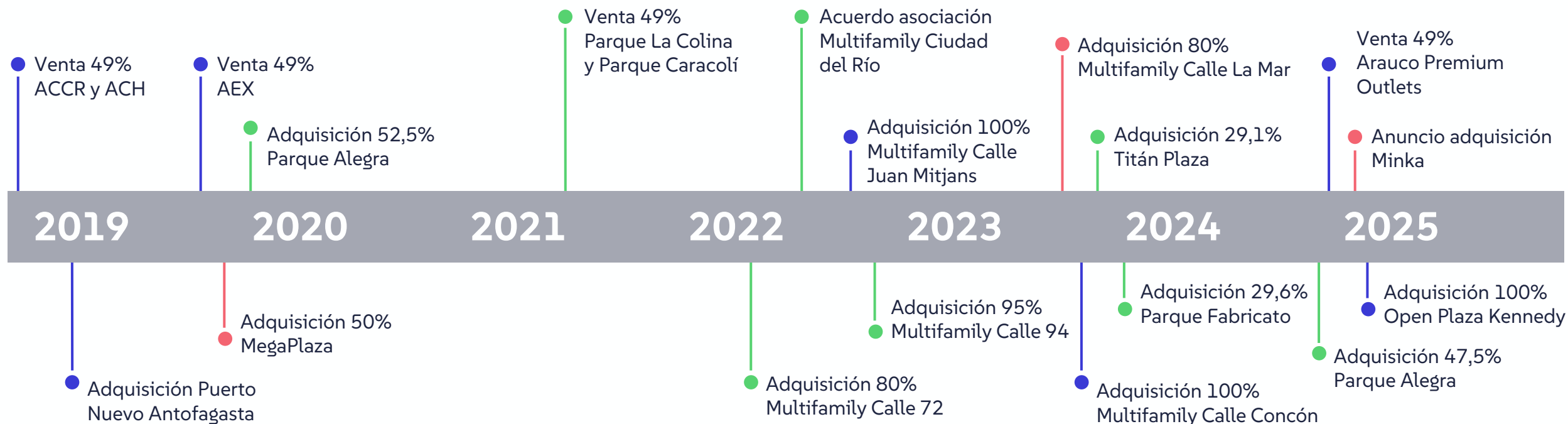
FIRI
BANCHILE AGF

BOETSCH®

btg pactual

NEXUS
capital

falabella.

Grupo
Centenario

18 Transacciones entre 2019 y 2025



Socios financieros e inversionistas institucionales han confiado en Parque Arauco y han decidido ser nuestros socios



Ameris

ACCR y ACH



Credicorp
Capital

Parque La Colina
Parque Caracolí
Parque Fabricato



HABITAT

Arauco Premium
Outlets



FIR

BANCHILE AGF

AEX

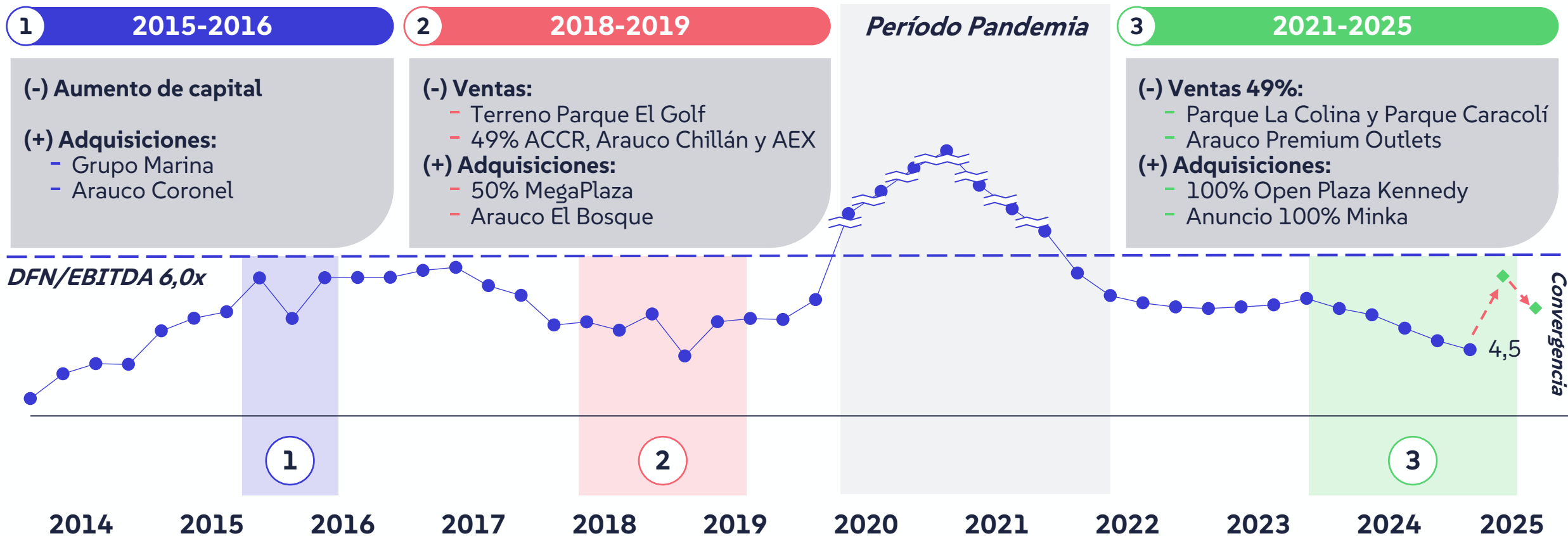


NEXUS
capital

Titán Plaza



Disciplinadamente mantenemos el leverage dentro del rango objetivo, preparando el balance frente a períodos de mayores inversiones





Perfil de vencimientos ordenado y en línea con la estrategia de M&A

Filiales con socios utilizan deuda bancaria, aprovechando emisión de bonos corporativos que alimenten el perfil de largo plazo.

Duración deuda

5,4 años

Tasa deuda

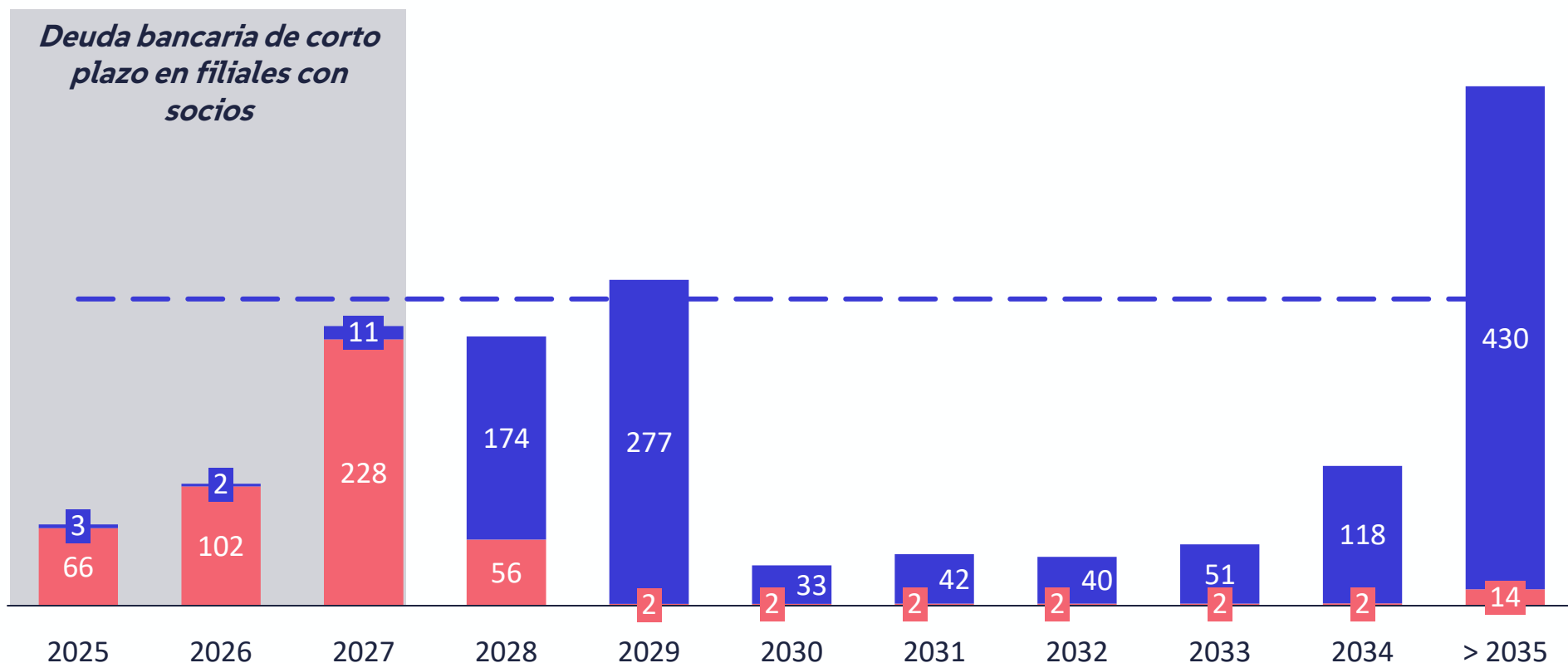
UF + 3,5%

% deuda bancaria

33%

Perfil de vencimientos

(US\$MM)



Nuestra clasificación de riesgo nos permite obtener un costo de fondeo muy competitivo para aumentar el spread de generación de valor de la compañía

Nuestras clasificaciones de riesgo locales e internacionales nos permiten tener amplio acceso a distintos mercados.

Investment Grade

FitchRatings

AAA

...

BBB+

BBB

Clasificación internacional indicativa Parque Arauco S.A.

BBB-

...

C

BBB: “Bajo riesgo de incumplimiento y adecuada capacidad de pago de compromisos financieros”

Clasificación
local Chile

AA (cl)

FellerRate

ICR

ICR Chile
AN AFFILIATE OF MOODY'S
INVESTORS SERVICE

FitchRatings

Clasificación
local Perú

AA (pe)

MOODY'S
LOCAL

AA+ (pe)

APOYO &
ASOCIADOS

Clasificación
local Colombia

AAA (col)

FitchRatings



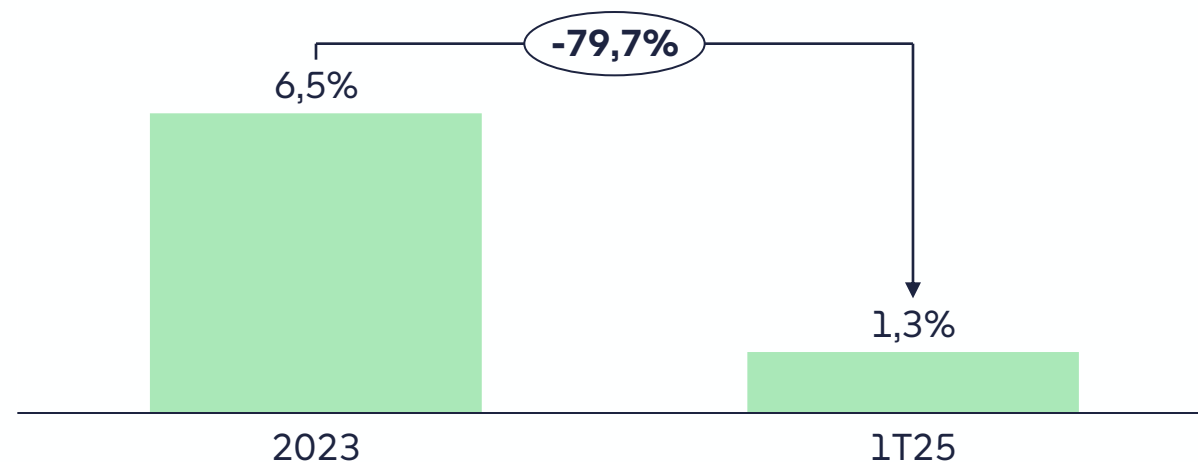
Continuo acceso al mercado de crédito en los 3 países y sólida liquidez, sumado a una activa gestión de los pasivos permite disminuir el costo financiero

Chile

Bonos Corporativos
UF 2.000.000
UF + 3,35%

Perú

Bonos Corporativos
S/ 150.000.000
VAC + 3,53%

Colombia*(Spread IBR +)***+15***Operaciones de Financiamiento***+US\$MM 650***Nuevos Financiamientos*



Caso de Éxito: Emisión de bono corporativo en Perú en 2024

Primera emisión de bonos unsecured en sector real estate, marcando la reapertura a plazos de ~15 años y en soles VAC

Detalle de la transacción

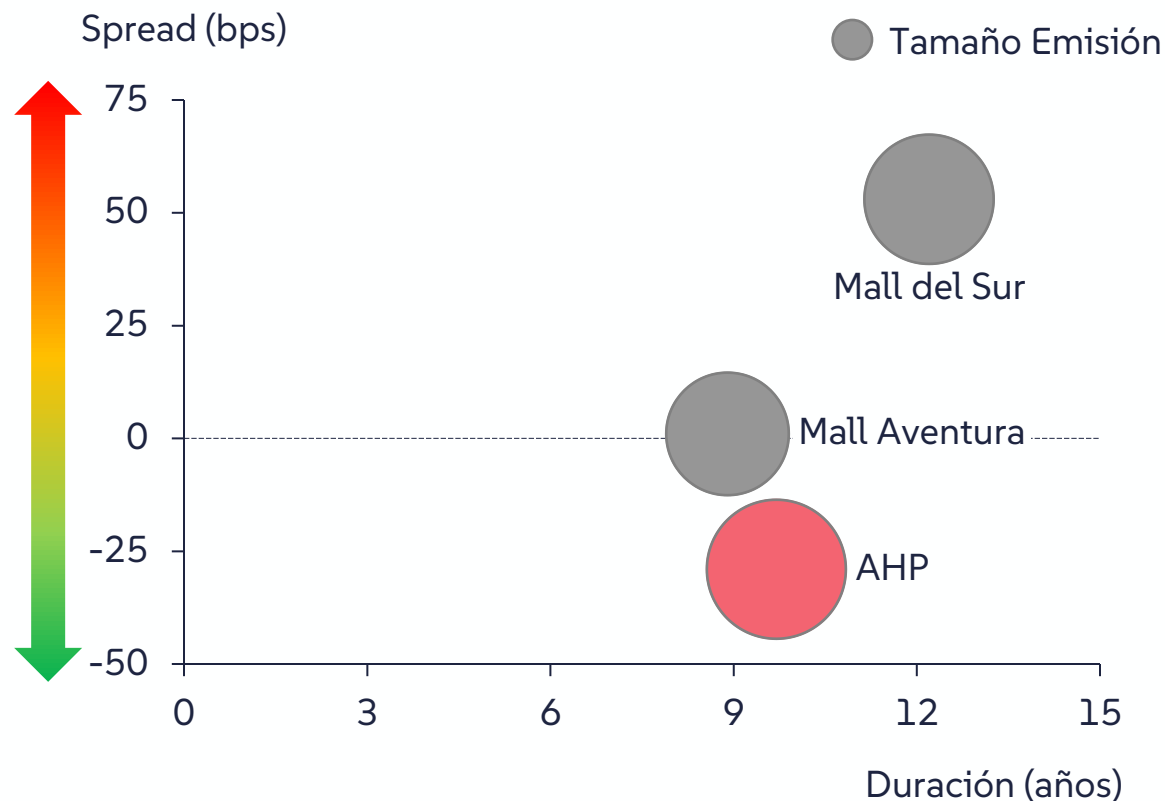
Emisor	Arauco Holding Perú S.A.C.
Instrumento	Bonos Corporativos
Emisión	Primera Emisión
Ratings	AA+ (pe) Apoyo & Asociados
Fecha	1 de octubre de 2024
Monto	S/ 150 millones
Plazo	15 años (8 años de gracia)
Tasa Cupón	VAC + 3,53%
Demanda	3,0x
Spread	-29 bps*


ParqueArauco®

S/ 150.000.000
VAC+ 3,53%
Corporativos a 15 años
Primera Emisión

Octubre 2024

Principales colocaciones bonos corporativos real estate



(*) Considerando una expectativa de inflación de 2,75%



Hacernos cargo responsablemente de nuestras externalidades negativas y potenciar las positivas

Gestión Ambiental



Consolidar el liderazgo ambiental a través de **metas y gestión climática** en línea con estándares internacionales

Gestión Social



Construir y mantener **sentido de pertenencia de largo plazo** en nuestros centros comerciales

Gobernanza



Avanzar en la **transparencia y mejores prácticas** según estándares ASG internacionales



Tenemos una hoja de ruta clara y un compromiso serio con la descarbonización

Gestión Ambiental

- Definición de metas anuales y operacionales hasta 2029
- Plan de inversiones con curva de abatimiento
- **+85% de energía** de nuestras operaciones proviene de **fuentes renovables**
- **+7.800 ton. residuos reciclados** en 2024 (+11% v/2023)

Gestión Social

- Apoyo al emprendimiento local
 - **+1.800 m²** destinados a iniciativas emprendedoras
 - **10% del equipo** con formación en Mentoría de Negocios
 - **+450 emprendedores** inscritos
 - **+300 participantes** en eventos de networking dentro de nuestros activos
- Programas de inversión social con **+120 encuentros y +500 horas** de formación gratuita

Gobernanza

- Clasificación de **Bajo Riesgo ESG** según Sustainalytics en IPSA por 2° año consecutivo
- **Quinto año consecutivo** formando parte del S&P Global Sustainability Yearbook
- **Calificación AA en MSCI**, dentro del 24% superior de la industria global



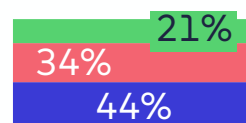
8 razones por las que Parque Arauco es una inversión atractiva



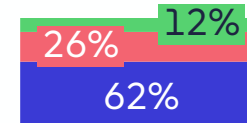
Diversificación geográfica y de formatos

% ABL

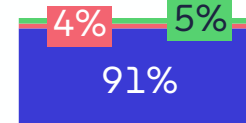
Colombia Perú Chile



Parque Arauco



Peer A



Peer B



Alto potencial de crecimiento

+US\$MM 700

Portafolio de proyectos



Sólido track record en M&A

+20

Transacciones en los últimos 10 años



Apalancamiento óptimo

5,0x – 6,0x

DFN / EBITDA

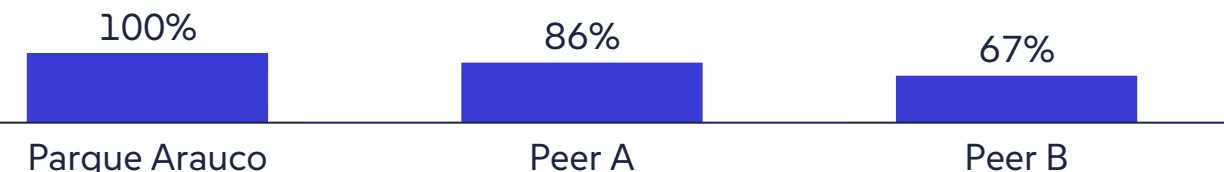


8 razones por las que Parque Arauco es una inversión atractiva



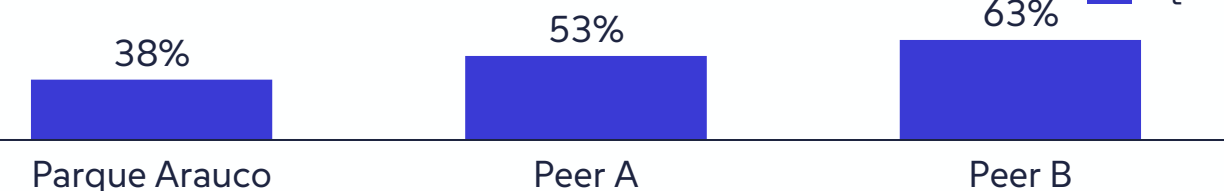
Independencia de empresas de retail

% de ingresos provenientes de terceros no relacionados

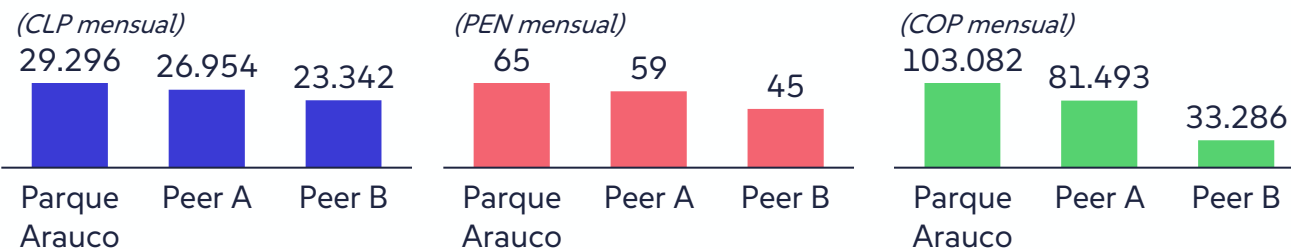


Menor dependencia de tiendas ancla

% ABL tiendas ancla



Mayor productividad en ingresos por m²



Compromiso con la Sostenibilidad



SCIENCE
BASED
TARGETS

TCFD

SUSTAINALYTICS

¡Gracias!

The image features a minimalist design with three prominent, thick, curved lines in green, red, and blue. These lines are positioned in the top right, bottom left, and bottom right corners respectively. Thin, light grey arcs are also present, intersecting with the colored lines and framing the central text.