

La guerra arancelaria alcanza al M&A local



Guillermo Ferrero,
Socio de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría

La incertidumbre generada por la política global de Estados Unidos amenaza con impactar en las valorizaciones y el apetito por los activos peruanos.

La política arancelaria desplegada durante las últimas semanas por el gobierno de Estados Unidos (EE.UU.) ha despertado grandes desafíos para las fusiones y adquisiciones de empresas en el Perú. Y es que, ahora, los actores involucrados en la industria de M&A nos enfrentamos al reto de valorizar una empresa sobre el flujo de caja futuro descontado a valor presente o por múltiplos del ebitda sin saber si se impondrán o no nuevos aranceles y tampoco cuál será su tasa.

Hoy, el principal riesgo para los M&A es esa creciente incertidumbre que, sin duda, impactará en el valor de la empresa a adquirir (*target*). Por ejemplo, sectores dolarizados, como el de las empresas exportadoras, sufren por la volatilidad suscitada en torno al dólar estadounidense, que desde el 1 de abril cayó 4% contra una canasta de monedas globales. Dichas compañías pierden valor y po-

drían ser presa fácil de adquirentes oportunistas, que busquen pagar poco por activos desvalorizados luego del 'Liberation Day'.

Esta ola de M&A ventajista amenaza, principalmente, a productoras peruanas de bienes sujetos al arancel estadounidense en sectores como la agroindustria, los textiles y el cobre. Y también a los insumos y productos finales que son parte de la cadena de suministro global y que tienen a EE.UU. como destino transitorio o definitivo —como el molibdeno, que se produce en Perú y se usa para la industria automotriz—, los cuales se verán afectados por esta guerra arancelaria.

En medio de todos esos riesgos, sin embargo, asoma alguna oportunidad. El Perú podría reemplazar a jurisdicciones que producen bienes similares y los exportan a EE.UU., pero que sufrirán de aranceles más altos a los impuestos a nuestro país, como Indonesia (32%), Camboya (49%) y Vietnam (46%). Ese menor costo arancelario podría despertar el interés de transnacionales en adquirir empresas peruanas que participen de esas cadenas de valor. ■

INMOBILIARIO

“Tenemos que aprovechar al máximo este año”

Mauricio Caballero, gerente general de Besco, detalla el auspicioso desempeño del 1T25 para la inmobiliaria y adelanta los planes de diversificación de la firma en un año de optimismo para el sector.



SEMANAeconómica

¿Cuánto facturó Besco en el 1T25?

El 2024 fue muy bueno. Entregamos 1,600 viviendas y tuvimos un margen por encima del 13% estimado. Este 1T25 hemos vendido más de 10% respecto al 1T24 y esperamos cerrar el año facturando US\$120 millones, vendiendo 4% más que el 2024.

¿Qué razones explican tal crecimiento?

Nuestros proyectos están más enfocados en el nicho de mercado social. Además, vemos un mayor optimismo empresarial. Creemos que [los efectos de la campaña electoral] se verán recién en el 1T26. Tenemos que aprovechar al máximo este año.

¿Cómo planean aprovecharlo?

En regiones hay oportunidad para rentabilizar mejor la inversión con [proyectos] Techo Propio y comercialización de lotes. Tenemos un proyecto Techo Propio en Piura que iniciaría preventa el 2S25, de 3,000 viviendas con un *ticket* de S/80,000 a S/104,000. Veremos proyectos similares en Lambayeque y La Libertad.

¿Podrán generar más *backlog* futuro?

Tenemos un *backlog* de más de 10,000 unidades por más de US\$600 millones. Queremos aumentar el *backlog* a 13,000 unidades con dos grandes proyectos.

¿Qué otros productos exploran?

El 2024 iniciamos el proyecto del *strip center* en el Rímac de casi 5,000 m², dentro de una gran urbanización de 6,000 viviendas que estamos construyendo. Metro operará como tienda ancla, y estamos en negociaciones avanzadas para cerrar con Smart Fit. También queremos ejecutar dos Oxl en el sector vivienda y una propuesta de proyectos en activos sobre un terreno del Estado para desarrollar cerca de 4,000 viviendas.

¿Qué otras zonas ven con interés?

Nos interesa tener presencia alrededor de Lima Metropolitana. Buscamos una oportunidad en el eje de la Carretera Central, el Callao y la periferia del sur de Lima. (EAA)