



DEALS

NEGOCIACIÓN ELÉCTRICA

Aunque ya no corran tiempos de transacciones de gran envergadura, como las de Luz del Sur o Enel, la intensa actividad de M&A en el mercado eléctrico peruano se prolongaría durante este 2025.

A fines de abril, Colbún cerró un acuerdo para adquirir el 41.4% de la propiedad de Fenix Power –que posee el 4% del *share*

de generación en el mercado local—para, así, controlar el 100% de las acciones de la compañía. Tras esta operación, la venta de Kallpa Generación, cuyo *share* asciende a 20%, debería ser la siguiente en la lista de grandes *deals* pendientes. **La transacción estuvo cerca de concretarse a inicios de 2024, con un postor chino que había llegado a la recta final, según pudo conocer SEMANAeconómica. Pero las negociaciones se truncaron a último minuto y no existen indicios de que se hayan reactivado aún.**

“Es la última grande”, estima el socio de Salvatierra Abogados, Rolando Salvatierra.

Así, los que apuntan a seguir moviendo el mercado de fusiones y adquisiciones vinculadas a energía son los proyectos renovables desarrollados por empresas como Solarpack y Enhol. “Estamos viendo muchos M&A de este tipo, ya sean proyectos con una permisología en estadio temprano, intermedio, *ready-to-built* u operativos”, cuenta el socio del Rodrigo, Elías & Medrano, Alejandro Manayalle.

Las transacciones tendrán como protagonistas a los jugadores que ya están en el mercado y tienen como fin seguir creciendo inorgánicamente. “Eso está en absoluta ebullición; y dependiendo del tipo de tecnología y el grado de avance del proyecto [*early stage*, por ejemplo], el *ticket* está

entre US\$50,000 a US\$120,000 por mega”, anticipa el abogado especialista en energía, Javier Matos. A los jugadores ya asentados a nivel local se les sumarían empresas españolas, alemanas, chinas y fondos americanos interesados en comprar activos renovables en el Perú.

El número de M&A crecería aun más cuando se publique el reglamento de la Ley 32249. Ello ya que permitirá a los generadores de energía con Recursos Energéticos Renovables (RER) participar en las licitaciones de las distribuidoras, como recuerda Salvatierra. Y hoy también están en camino transacciones de líneas de transmisión eléctrica. Acciona, por ejemplo, cerró hace poco un acuerdo con Darby Internacional Capital para adquirir una línea de transmisión de 330 kilómetros de extensión. (ASU)

Hay interés de empresas extranjeras por comprar activos RER

INMOBILIARIO

“Los fondos de inversión nos permitieron desarrollar más proyectos”

César Madrid, gerente general de Madrid Inmobiliaria, explica las razones detrás de la rápida expansión de la firma, que este año lanzará cuatro nuevos proyectos. Además, critica el nuevo reglamento de VIS que prohíbe las viviendas con superficie menor a los 40m².

¿Cómo se movió su facturación en 2024?

Tuvimos un 70% de incremento respecto a 2023. Cerramos con cerca de S/79 millones, impulsados por la comercialización de cuatro proyectos. En 2025 esperamos crecer 60% y una facturación mínima de S/125 millones.

¿Qué razones explican este crecimiento?

La alianza que tenemos desde 2024 con fondos de inversión nos permitió desarrollar más proyectos. Trabajamos con Fibra y Faro Capital en *equity*. Al financiar un proyecto, el banco pide un aporte de 20% de su costo total. Si ese dinero saliera sólo de la empresa, haríamos un proyecto al año. Pero si el fondo pone el 75% y nosotros lo restante, tenemos caja para

desarrollar cuatro proyectos a la vez.

¿Qué proyectos conforman su portafolio?

Tenemos dos proyectos en Surco, uno terminándose de vender y el otro vendido al 50%. También uno en San Isidro, vendido al 35%. Además, un proyecto vendido al 70% en Jesús María, de viviendas de interés social (VIS), y otros dos en Surquillo y Pueblo Libre.

¿En qué otras zonas planean desarrollar nuevos proyectos?

Madrid Inmobiliaria

En mayo lanzaremos un proyecto entre Magdalena y San Isidro, y otro en el malecón de Chorrillos, una zona con alta demanda de inversionistas. A fines de 2025, sacaremos un edificio cerca a Plaza San Miguel y un proyecto de VIS en Santa Clara, Ate, de más de 500 viviendas. Hace años hicimos un proyecto en esa zona de 440 unidades que se vendió muy bien.

¿Cómo les afecta el nuevo reglamento VIS que establece un área mínima de 40m² para las viviendas?

Para nosotros es dar un paso atrás.

Tenemos dos proyectos con departamentos por debajo de 35m² que han tenido una demanda increíble. Hay muchos jóvenes cuya capacidad de pago no alcanza para adquirir un departamento de 40m² o más. Lo que necesitan es una solución de vivienda. (EAA)

