

**INMOBILIARIO**

## DATA CENTERS EN AUGE

El mercado de *data centers* en Perú atraviesa un punto de inflexión. Aunque se registró un récord en la adquisición de terrenos para nuevos desarrollos entre 2019 y 2024 (ver gráfico), el boom de la inteligencia artificial (IA), los crecientes estándares de ciberseguridad y la transformación digital de las empresas e instituciones públicas están poniendo presión sobre la infraestructura disponible.

“Hoy el mercado es de mucha demanda, pero de poca oferta”, advierte el gerente general de Ctd Perú, Sergio Mávila.

Los primeros *data centers* en Perú nacieron a inicios del 2000 en Lima. Cirion Technologies, por ejemplo, abrió su primer centro en Surco, que ya tuvo dos ampliaciones. “Más nos demoramos en anunciar las ampliaciones que en venderlas”, comenta el *Data Center Business Manager* de la empresa, Juan José Calderón.

Win Empresas también optó por un desarrollo dentro de la urbe. Actualmente, la firma opera cinco centros en Tacna, Arequipa, San Isidro y La Victoria. “Estamos ejecutando una inversión de US\$30 millones en un sexto centro en La Molina”, resalta su vicepresidente de operaciones, Augusto Cuadros.

El auge de la (IA), sin embargo, está transformando el panorama de los centros de datos, exigiendo mayores nive-

les de energía y empujando su desarrollo hacia las periferias. Lurín se ha consolidado como el nuevo *clúster* para *data centers* de gran escala por su disponibilidad de terrenos amplios, zonificación industrial y acceso a energía de media y alta tensión. “Necesitamos más metraje por el volumen de equipos de soporte para alta demanda energética. Eso sólo se consigue fuera de la ciudad”, explica Calderón, de Cirion. De hecho, el segundo *data center* de la firma –en construcción en MacrOpolis– tiene capacidad energética de hasta 20 MW.

Los costos operativos también explican el movimiento de los centros hacia los parques industriales. “Fuera de los parques, las tarifas pueden subir hasta US\$200 el m<sup>2</sup>”, explica el jefe de Estudios e Investigación de Binswanger Perú, Juan Ruiz.

El precio del metro cuadrado cobra mayor relevancia en proyectos de gran escala, como el segundo *data center* de Gtd Perú, ubicado en Lurín, que será 10 veces más grande que su primer centro en Surco.

Claro Empresas también se ha sumado a la tendencia con un nuevo centro en Villa El Salvador. El proyecto –ubicado dentro de su complejo tecnológico de 35,000 m<sup>2</sup>– está en su primera fase. “Contamos con una subestación eléctrica propia que garantiza continuidad energética”, detalla el director de Mercado Corporativo de Claro Perú, Mariano Orihuela. (EAA)

### Principales *data centers* registrados en el mercado peruano entre 2019 y 2024

Empresa	Ubicación	M <sup>2</sup>	Estado del proyecto
Telmark	Lurín (MacrOpolis)	1,479	Operativo
Ctd Perú	Lurín (MacrOpolis)	10,000	Primera fase
Cirion	Lurín (MacrOpolis)	28,000	Implementado
Odata	Lurín (Almonte)	42,691	Banco de terreno
Claro Empresas	Villa El Salvador (Telepuerto Claro)	35,000	Primera fase
Win Empresas	La Molina	1,400	En implementación

Fuente: Binswanger Perú y medios de comunicación

**INFRAESTRUCTURA**

## “Traeremos hoteles modulares al Perú”

Fabio Martins, gerente comercial de Promet Perú, revela detalles sobre la nueva línea de negocio que implementará la firma especializada en construcciones modulares y la inclusión de nuevos sectores a su cartera de clientes.

### El grupo chileno Cintac adquirió Promet en 2020 y, adicionalmente, realizó un aumento de capital por US\$80 millones. ¿En qué se ha invertido ese dinero?

Cintac es una compañía *holding*, filial de la multinacional siderúrgica CAP. El incremento [de capital] ha sido de US\$88 millones para Chile y Perú. En Perú hemos invertido US\$12 millones en nuestra planta ubicada en La Chutana, de 18,000 m<sup>2</sup>, para ampliar las líneas de producción y fabricar más módulos, aumentar el área de almacén y modernizar algunos procesos con nuevos equipos

### ¿Cuántos m<sup>2</sup> pueden producir al mes con esa inversión?

En el máximo de capacidad, Promet producía cerca de 1,200 m<sup>2</sup> [de construcciones modulares]. Con las mejoras en la planta podemos producir más del doble, hasta 3,000 m<sup>2</sup>, lo que representa alrededor de 200 módulos de tamaño estándar al mes.

### ¿Con qué clientes trabaja Promet?

Tradicionalmente hemos construido campamentos [modulares] para la gran minería, pero estamos expandiéndonos a otros sectores. De hecho, nuestros últimos dos clientes son Pluspetrol y Statkraft. Para este último, estamos construyendo una miniciudad [modular] en su proyecto [de energía solar] Lupi, con alojamientos, plantas de tratamiento de aguas, comedores, oficinas, sala de interacción y gimnasio.

### ¿Qué nuevas líneas de negocio planean implementar?

Traeremos hoteles modulares industriales a Perú, un segmento en el que somos líderes en Chile. Allí operamos con dos formatos: hoteles instalados dentro de la operación minera, que también podemos administrar, y hoteles propios fuera de la operación por el periodo de tiempo que dura el proyecto. Este concepto permite implementar infraestructura en hasta 50% menos tiempo y reducir costos logísticos y administrativos en hasta 30%.

### ¿Traerán también el modelo de viviendas modulares que aplican en Chile?

Hemos recibido la homologación de nuestra planta en Chile para fabricar viviendas sociales modulares para el Estado chileno. Una vivienda de este tipo es entre 40% y 60% más barata que una de concreto. Además, podemos producir varias de ellas en 21 días. En el Perú, ya hemos participado de mesas técnicas con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento para replicar este modelo. (EAA)



SEMAMeconómica