

JOSÉ CAMPOS

SOCIO DE M&A DE DELOITTE CHILE

“En 2026 hay diversos factores que posibilitan una dinamización y más actividad de M&A”



JULIO CASTRO

■ Según el especialista, la agenda proinversión del nuevo Presidente genera más confianza entre los inversionistas, en especial los extranjeros.

POR VALERIA IBARRA

Aunque el 2025 fue un año muy intenso en términos de fusiones y adquisiciones (M&A) en Chile, con procesos como la fusión Bice-Security, la venta de Banmédica, el acuerdo de GTD y el grupo Romero de Perú, entre muchos otros, este año 2026 será aún más activo.

Así lo proyecta el socio líder de M&A en Deloitte Chile, José Campos, quien resalta que el ejercicio ya partió movido, con la compra de Movistar Chile por parte de Millicom en US\$ 1.215 millones el pasado 10 de febrero, pero que se avizoran más procesos del estilo.

El año que recién terminó fue, sin embargo, menos dinámico de lo que preveían inicialmente los analistas, acota el experto.

Esto se explica principalmente porque “el Presidente Trump y su arremetida arancelaria generó incertidumbre en los mercados, y a ello se sumaron las tensiones geopolíticas en distintas latitudes”, precisa Campos.

– ¿Cómo viene el 2026? ¿Con más o menos procesos de M&A?

– En 2026 hay diversos factores que posibilitan una dinamización y más actividad de M&A. Por un lado, en el frente internacional, los mercados y los agentes económicos se acostumbraron a la política de

Donald Trump, por así decirlo, internalizaron la incertidumbre.

– ¿Y en el frente interno?

– El Presidente electo, José Antonio Kast, trae una agenda para dinamizar la inversión y dentro de eso hay varias medidas, como la baja de los impuestos corporativos de 27% a 23%; incentivos adicionales para las empresas que contratan gente en riesgo de informalidad, por lo cual se podría bajar la carga incluso un 20% a este tipo de empresas.

Otra cosa fundamental es la certeza jurídica y tributaria, es súper importante para los inversionistas. El nuevo Gobierno está hablando de un “estatuto de inversión” que es bien visto por los inversionistas extranjeros, lo mismo que el reordenamiento de las finanzas públicas, que es un signo de estabilidad del Estado.

A eso se suma un aceleramiento de la “permisología”, porque la situación actual, donde están en trámites para sacar permisos eternamente desalienta la inversión.

A eso se suma que el equipo del Presidente electo dijo que va dar un impulso bastante grande a sectores como la construcción y la agroindustria. No sé cómo lo van a hacer, pero eso sin duda ayuda porque activa el mercado.

– ¿Qué sectores van a ser más

“En el frente internacional, los mercados y los agentes económicos se acostumbraron a la política del presidente Donald Trump, por así decirlo, internalizaron la incertidumbre”.

activos en M&A?

– Chile siempre ha sido activo en energía y va a seguir así. De lo que hacemos nosotros, el 20% del tiempo está destinado a temas de energía, de distinto tamaño, por ejemplo, ya se habla de Transelec (donde el grupo controlador China Southern Power Grid International, aumentaría su participación).

Otro sector fuerte es el llamado green data, que son el almacena-

miento de energía, data centers, que seguirá muy dinámico. A eso se sumará minería, donde los activos están más caros, pero ya empezó a moverse esa industria con la fusión Anglo-Teck y consideramos que va a seguir en 2026 por los altos precios de los minerales.

– ¿Aunque los activos mineros estén caros?

– Hay más convergencia (entre quien vende y quien compra) y por ello más posibilidades de cierre (del deal), aunque es cierto que juega en contra los altos valores de los metales.

– ¿Y el sector inmobiliario?

– El sector inmobiliario que empezó a moverse en 2025, este año va a estar mejor, sobre todo en rubros como las bodegas, logística.

– ¿Y oficinas o residencial?

– Despegará, pero creemos que menos que otros sectores. Hubo un impulso en lo habitacional con el subsidio a la tasa hipotecaria y dependiendo si eso se mantiene, podría haber apetito por entrar a ese mercado.

– Tras la compra de Telefónica Chile, ¿cómo vienen los telcos?

– Va a haber una contracción, porque cuatro actores en la industria puede que no sea tan rentable, pero no en 2026, quizás sí en 2027.

– ¿Quién va a estar más activo en la compra de empresas en Chile?

¿Fondos, bancos u operadores?

– Yo diría que lo que nosotros llamamos los compradores estratégicos, lo que llamamos M&A transformacional: cuando una empresa adquiere activos para transformar su negocio de cara a su estrategia futura. Este creemos será un paradigma que estará mucho más presente en el país, dado que esta es una estrategia que tiene como prioridad la adquisición de nuevas capacidades y la operativa del negocio por sobre el mero crecimiento por volumen, con la intención de responder a los cambios dinámicos del mercado. Un ejemplo es cuando Copec se compró Blue Express, para entrar a un negocio que es distinto y potenciar el actual.

Aunque también seguirán inversionistas financieros, donde están más los bancos, fondos, que lo que buscan es como rentabilidad en el corto plazo.

– En términos de origen de las compañías, ¿hay cambios?

– Estados Unidos es el principal inversionista de Chile y creemos eso se va a mantener.

– ¿Y la inversión de China?

– China se enfoca mucho en temas muy específicos, es más fuerte en construcción y el tema energético. Las empresas chinas entraron fuerte hace unos años, pero ahora no las vemos tan activas.