

M&A en Chile 2026: selectividad y estrategia

Después de un 2025 marcado por la cautela, el mercado de fusiones y adquisiciones (M&A) en Chile transitará este 2026 hacia una fase distinta: crecimiento moderado en volumen, aun por debajo de las cifras de años anteriores, pero concentrado en operaciones mucho más estratégicas.

Las cifras lo muestran con claridad. Según TTR Data, en 2025 se registraron 338 transacciones por un valor total de US\$ 6.691 millones, lo que representa una caída relevante frente al año anterior. Si bien para 2026 se espera un leve crecimiento de las cifras interanuales, es evidente que las empresas están siendo mucho más selectivas en la selección de sus transacciones. Ya no basta que exista una oportunidad, sino que la decisión debe ser estratégica.

En este contexto, para este año esperamos un mercado de fusiones y adquisiciones marcado por cuatro tendencias principales.

La primera es la confirmación de nuestras ventajas comparativas en sectores estratégicos. Energía, minería, infraestructura y tecnología seguirán liderando. La transición energética y la digitalización están redefiniendo industrias completas y una muestra reciente de esto fue la compra de activos solares y sistemas de almacenamiento por más de US\$ 815 millones.

La segunda es el regreso –paulatino pero decidido– de la inversión extranjera a otros sectores. Con una agenda proinversión, con mayores niveles de estabilidad y con una serie de iniciativas construidas sobre el paradigma del crecimiento, Chile intentará reposicionarse como un mercado atractivo, no solo en los rubros en los que tradicionalmente somos más competitivos, sino en otros que hoy están en la mira de fondos internacionales, pensando en tomar posiciones de largo plazo (educación, salud, agroindustria o servicios).



ÁLVARO ROSENBLUT
 SOCIO DEL GRUPO
 CORPORATIVO Y
 NEGOCIOS DE ALBAGLI
 ZALIASNIK (AZ)

En tercer lugar, se espera que este año veamos operaciones de mayor tamaño. Es una tendencia regional: menos deals, pero más grandes y sofisticados. En simple, menos compras “tácticas” y más apuestas transformacionales. Será clave en este aspecto la presión por desinvertir que puedan comenzar a experimentar ciertos fondos y family offices, como parte de sus estrategias de portafolio. Si bien seguirá existiendo espacio para la adquisición de startups o empresas en distintas fases de desarrollo, la mirada estará enfocada fundamentalmente en comprar compañías consolidadas para redefinir áreas

“Se espera que este año veamos operaciones de mayor tamaño. Es una tendencia regional: menos deals, pero más grandes y sofisticados. En simple, menos compras ‘tácticas’ y más apuestas transformacionales”.

de negocio.

Finalmente, la cuarta tendencia, y quizás la más silenciosa, es el cambio en el racional detrás de cada transacción o decisión de inversión. Los drivers tradicionales como crecimiento, posicionamiento o escalabilidad están dando paso a motivaciones más urgentes, particularmente aquellas dirigidas a necesidades inmediatas de eficiencia, compliance normativo y upgrade tecnológico. Es muy probable que veamos muchas transacciones motivadas por necesidades de supervivencia y no solo de expansión.

Pero no todo es oportunidad. El contexto sigue siendo exigente, marcado por tasas de interés que, aunque han comenzado a bajar, siguen manteniendo elevado el costo del financiamiento y haciendo más exigente el retorno sobre la inversión en adquisiciones. La incertidumbre global, las tensiones geopolíticas, la volatilidad y desaceleración en economías clave, todos factores que incrementan la columna de riesgos, son elementos que tienen cada vez mayor presencia en el proceso de toma de decisiones de inversión. Finalmente, el escrutinio regulatorio, cada vez más riguroso, nos obliga a repensar estructuras y operaciones que antes avanzaban con relativa facilidad pero que hoy requieren un nivel mucho mayor de preparación y análisis, especialmente en materia de competencia, sostenibilidad y cumplimiento.

¿Qué significa todo esto en la práctica? Que las operaciones de M&A, si bien seguirán siendo una herramienta financiera, volverán a sus orígenes como una herramienta estratégica de crecimiento y consolidación. Ya no basta con tener capital, si no existe un propósito claro para comprar o vender. En un mercado más selectivo, el verdadero valor no está en concretar un deal, sino en tener claridad de por qué hacerlo.