

La confianza de los inversionistas en el mercado de M&A en América Latina se fortalece

Por el Staff de *El Inversionista*

México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay conforman el top 6 de destinos más atractivos en la región

Al pesar de los desafíos económicos globales, inversionistas de todo el mundo muestran un creciente interés en las fusiones y adquisiciones en América Latina. 62% de los ejecutivos consideran que las oportunidades en la región nunca han sido mayores, lo que representa un incremento de 17 puntos respecto a 2023, según el estudio Trazando rutas de valor. Un mapa para realizar M&A en América Latina, publicado hoy por KPMG LLP, firma estadounidense de auditoría, impuestos y asesoría. El informe revela que los líderes avanzan con confianza: 57% espera aumentar su actividad de fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés) en la región durante 2026. Esta perspectiva positiva es aún más marcada entre inversionistas de alto rendimiento (72%), quienes no se dejan intimidar por las complejidades regionales. "El aumento de 17 puntos en los ejecutivos que consideran que las oportunidades en América Latina nunca han sido mayores indica un cambio significativo", señala Jean-Pierre Trouillot, Líder



Regional de Asesoría de KPMG Américas*. "Sin embargo, nuestros hallazgos también revelan un desafío crítico: con menos de la mitad (45%) de los acuerdos alcanzando el valor deseado, queda claro que un enfoque estratégico y holístico ya no es opcional, sino esencial. El éxito en este mercado dinámico dependerá de combinar ese entusiasmo con disciplina desde el inicio, para asegurar que estas oportunidades prometedoras se traduzcan en valor tangible y duradero". "América Latina representa un entorno desafiante, pero fértil, para las operaciones de M&A, donde la gestión de riesgos se ha convertido en una competencia estratégica que permite enfrentar la incertidumbre global. El éxito requiere una visión holística que abarque desde la estrategia inicial hasta la integración posterior a la fusión, apoyada en tecnología y asesoría especializada", destaca Ignacio García de Presno, Socio Líder de Deal Advisory & Strategy de KPMG México.

Hallazgos destacados:

*** Confianza ejecutiva impulsa una nueva ola de acuerdos: un**

cambio significativo en el entorno empresarial está generando una nueva ola de actividad con casi dos tercios (65%) de líderes empresariales que rechazan la idea de que el mercado "nunca ha sido más riesgoso", lo que se traduce en planes de crecimiento ambiciosos. Las firmas de capital privado lideran este optimismo, proyectando un aumento en su volumen de acuerdos de 3.94 a 4.26 en los próximos dos años.

*** La resiliencia como nuevo** estándar: 99% de los ejecutivos ahora incorporan resiliencia directamente en la estructura de sus acuerdos, haciendo de la gestión proactiva de riesgos una norma.

Esto responde a desafíos de diligencia en áreas clave como legal (37%), financiero (35%) y fiscal (35%).

*** Evitar que los impuestos** comprometan el acuerdo: para nueve de cada diez líderes, los riesgos fiscales y regulatorios no sólo representan una amenaza, sino una lección aprendida. Muchos han visto acuerdos fracasar por problemas imprevistos en estas áreas. Por ello, 75% considera que una planificación fiscal sofisticada es esencial para ejecutar acuerdos exitosos.

*** Evolución del manual de M&A:** en un mercado volátil, 57% de los ejecutivos

exigen apoyo por parte de sus asesores de M&A, buscando experiencia integrada para navegar las fases críticas de due diligence e integración posterior, lo que indica un paso más allá del asesoramiento puramente transaccional.

*** Más allá del balance, la cultura como prioridad:** aunque 43% de los ejecutivos identifican el ajuste cultural como el principal desafío posterior a la fusión, sólo 28% lo prioriza durante el due diligence, lo que revela una brecha que puede comprometer el valor a largo plazo. "Oportunidades de M&A en América Latina siguen siendo altamente atractivas, pero el éxito depende de una diligencia profunda, agilidad estratégica y comprensión real de las dinámicas locales. El riesgo no es una barrera, sino una condición estructural que, bien gestionada, puede convertirse en ventaja competitiva", señala José Mariano Bermúdez, Socio de Deal Advisory en KPMG Costa Rica. El informe de 2025, Trazando rutas de valor. Un mapa para realizar M&A en América Latina, se basa en el estudio de 2023 y ofrece perspectivas sobre el complejo entorno regional, brindando a los inversionistas una ventaja competitiva para enfrentar la volatilidad global.