

CUATRO TENDENCIAS QUE MARCARÁN EL MERCADO DEL PE EN 2026



Los fondos de capital riesgo afrontan 2026 en un entorno marcado por la incertidumbre, la presión sobre las valoraciones y una liquidez más selectiva. En este contexto, factores como la adopción de la inteligencia artificial, la evolución de los tipos de interés y los cambios en las estrategias de salida y especialización sectorial están redefiniendo las reglas del juego. Aun así, el mercado no carece de oportunidades. Existen varias tendencias que las firmas de private equity y los directivos de empresas participadas deberán observar con atención a lo largo del año.



Ramón Baeza, Responsable de Business Transformation de FTI Consulting en España.

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL IMPULSA NUEVAS VALORACIONES

La inteligencia artificial se consolidó en 2025 como una prioridad estratégica para el sector. Hoy su impacto abarca prácticamente todo el ciclo de inversión, desde la creación de valor en cartera hasta la preparación de desinversiones o los procesos de análisis previo a nuevas adquisiciones. De cara a 2026, se espera que la IA vaya más allá de la optimización de costes para convertirse en un motor de transformación de modelos de negocio. Las firmas de private equity están empezando a explorar cómo esta tecnología puede redefinir cadenas de valor completas, impulsar nuevos productos y servicios o abrir nuevas vías comerciales adaptadas a las cambiantes expectativas del cliente. También se prevé una evolución hacia implementaciones más complejas y transversales dentro de las organizaciones. Hasta ahora, muchas empresas participadas han aplicado la IA en casos de uso concretos o automatizaciones puntuales, pero la tendencia apunta

hacia plataformas más sofisticadas capaces de coordinar procesos completos. Este salto tecnológico requerirá, además, inversiones más estructurales en infraestructuras de datos, ciberseguridad y desarrollo tecnológico. A ello se suma otro reto clave: la adaptación del talento. Sin programas sólidos de formación y rediseño organizativo, los beneficios reales de la IA podrían quedar limitados. En paralelo, los propios fondos están asumiendo un papel más activo, desarrollando metodologías replicables para desplegar soluciones de IA en múltiples compañías de sus carteras y generando así economías de escala.

EL POSIBLE REGRESO DE LAS GRANDES SALIDAS A BOLSA

El mercado de salidas a bolsa podría experimentar una reactivación significativa en 2026. Numerosas compañías tecnológicas privadas con elevadas valoraciones continúan retrasando su debut en bolsa gracias al abundante capital disponible en los mercados privados. Sin embargo, tarde o temprano estas empresas necesitarán ofrecer liquidez a sus inversores iniciales. Algunos analistas apuntan a que el mercado podría ver operaciones de dimensiones históricas, con valoraciones cercanas o superiores a los \$100.000M. Este tipo de operaciones podría actuar como catalizador y revitalizar el apetito inversor. Además, los recientes cambios regulatorios están ampliando las posibilidades de estructuración de las operaciones, lo que abre nuevas oportunidades para compañías que busquen acceder a los mercados públicos de forma más flexible. En este contexto, el seguimiento de los primeros registros regulatorios será clave para anticipar tendencias de valoración y ventanas de mercado. No obstante, el éxito de este escenario de-

penderá en gran medida del comportamiento de los mercados bursátiles y de la confianza de los inversores.

NUEVOS SECTORES EN EL RADAR DEL CAPITAL PRIVADO

Ante la persistente presión sobre las valoraciones, el capital privado está intensificando la búsqueda de oportunidades en sectores tradicionalmente poco explorados. Entre ellos, los servicios legales (y el sector de los servicios profesionales en sentido más amplio) están emergiendo como un posible nuevo foco de inversión. El interés responde a factores estructurales: modelos de ingresos recurrentes, márgenes atractivos y un alto potencial de mejora operativa. En mercados como el estadounidense, el incremento de operaciones corporativas en el sector legal refleja este creciente interés. La entrada de capital privado podría acelerar procesos de consolidación, impulsar la innovación tecnológica y facilitar nuevas fórmulas para retribuir y retener talento. En los modelos tradicionales, gran parte del valor generado por los socios de los despachos se materializa únicamente a través de la distribución anual de beneficios. La participación de inversores permitiría

monetizar ese valor de forma más estructurada. Algunas firmas también están explorando modelos híbridos, separando las actividades más estandarizadas en organizaciones de servicios gestionados mientras preservan las funciones más estratégicas y vinculadas al cliente. Sin embargo, estas oportunidades no están exentas de riesgos. La cultura organizativa, la reputación de marca, los desafíos regulatorios y la complejidad de integrar estructuras profesionales siguen siendo factores determinantes.

LOS CARVE-OUTS EVOLUCIONAN HACIA MODELOS CENTRADOS EN LA EJECUCIÓN

Las operaciones de carve-out continúan ganando protagonismo como estrategia de inversión. En un entorno de financiación más restrictiva y plazos de salida más largos, la creación de valor operativo se ha convertido en el principal motor de estas transacciones. Cada vez más operaciones responden a necesidades estratégicas de las compañías matrices, como la reestructuración de balances, la presión de inversores activistas o procesos de desinversión en conglomerados. Uno de los principales desafíos sigue siendo la separación tecnológica. Sistemas heredados, datos compartidos o riesgos de ciberseguridad obligan a diseñar planes detallados de transición tecnológica desde fases muy tempranas del proceso. Asimismo, la capacidad del equipo directivo para liderar la nueva organización se ha convertido en un factor crítico. La retención del talento clave, la integración cultural y la construcción de nuevas capacidades operativas pueden determinar el éxito o fracaso de la inversión. La preparación del denominado "Día 1" ha dejado de ser un mero requisito técnico para convertirse en una auténtica palanca de creación de valor. Las firmas que desarrollan metodologías estructuradas y replicables están mejor posicionadas para gestionar operaciones complejas y capturar oportunidades de mayor rentabilidad. En resumen, en un entorno donde el capital sigue siendo abundante pero cada vez más selectivo, la capacidad para generar valor de forma diferencial marcará la distancia entre los líderes del sector y el resto del mercado. &

“La preparación del ‘Día 1’ ha dejado de ser un mero requisito técnico para convertirse en una auténtica palanca de creación de valor”