

Por primera vez, se lanzan más ‘search funds’ en el resto del mundo que en EE. UU. y Canadá

El IESE halla récords de lanzamientos y adquisiciones de *search funds* internacionales, un modelo que sigue atrayendo a quienes quieren dirigir una empresa.



14 de octubre de 2026

- Los 82 fondos lanzados en 2025 fuera de EE. UU. y Canadá superan por primera vez a los de esos dos países, y entre 2024 y 2025 el modelo llegó a ocho mercados nuevos.
- El retorno de la inversión (ROI) sube de 2,0 a 2,8 veces el capital invertido y la tasa interna de retorno (TIR), del 18% al 30%, respecto al estudio de 2024.
- El 73% de las búsquedas concluidas termina en una adquisición, frente al 58% en EE. UU. y Canadá.

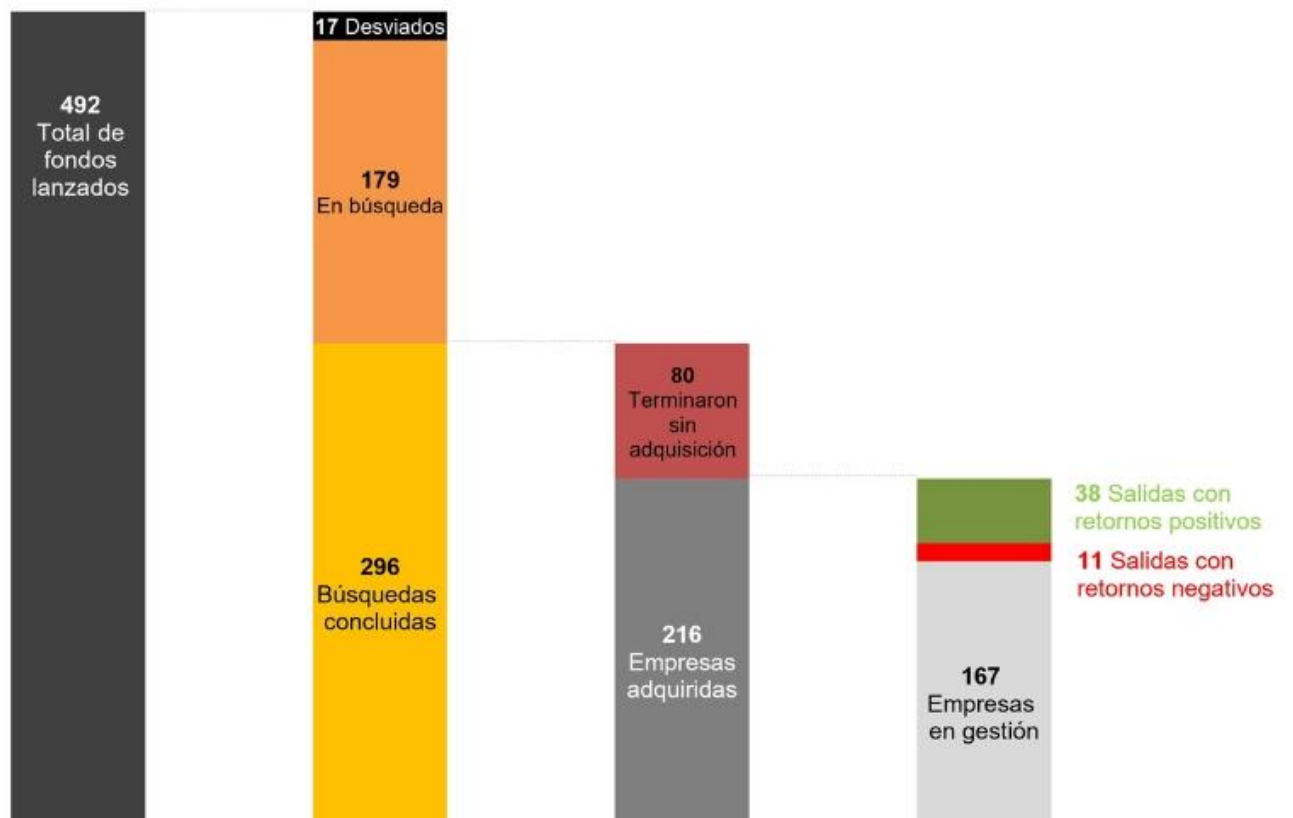
Por primera vez, los lanzamientos de *search funds* fuera de Estados Unidos y Canadá superan a los de ambos países: en 2025 se crearon 82 fondos internacionales, según [un informe del IESE](#) con datos a cierre de ese año. El modelo marcó además dos récords en el último bienio: 96 nuevos fondos en 2024 y 46 adquisiciones en 2025. Los datos de rentabilidad también mejoraron respecto al estudio de 2024.

Mientras Stanford Graduate School of Business estudia los *search funds* de Estados Unidos y Canadá, el IESE colabora en rastrear los fondos del resto del mundo desde 2011 y analiza la evolución del modelo entre 1992 y 2025.

Los últimos datos muestran una presencia internacional cada vez más consolidada, especialmente en Europa y Latinoamérica. Los fondos de búsqueda ya están presentes en 48 países de cinco continentes. Además, en 2024 y 2025 el modelo debutó en ocho nuevos mercados: Noruega, Malasia, Arabia Saudí, Singapur, Taiwán, Tailandia, Turquía y Uruguay. Por su parte, Austria, Singapur y Sudáfrica registraron sus primeras adquisiciones.

A finales de 2025, los fondos de búsqueda internacionales conocidos sumaban 492. De ellos, 216 habían comprado una empresa; 179 seguían buscando oportunidades o captando capital para financiar una adquisición; 80 habían abandonado su búsqueda sin cerrar ninguna operación y 17 se habían desviado del modelo.

Entre los 216 que habían realizado una adquisición, 167 continuaban gestionando la empresa, 38 habían completado su salida con retornos positivos para los inversores y 11 habían cerrado con pérdidas.



El papel de los MBA en los *search funds*

Los *search funds* son vehículos de inversión que permiten a un emprendedor, el *searcher*, captar capital de inversores para localizar, adquirir y dirigir una pequeña o mediana empresa ya consolidada. El modelo es también una vía para que profesionales con trayectorias muy diversas accedan a posiciones de CEO.

En esta edición, el peso de los buscadores de fondos con MBA se reduce respecto a años anteriores: representan el 60% de la nueva cohorte, frente al 71% de toda la muestra. Por su parte, la presencia de mujeres sigue siendo muy limitada y similar a la del estudio anterior: representa solo el 7% desde 2022 y apenas el 5% del total histórico.

Principales mercados de los *search funds*

Europa y Latinoamérica constituyen los principales ecosistemas fuera de Estados Unidos y Canadá. En Europa, España, Reino Unido, Italia, Francia y Alemania concentran el mayor

número de fondos. En Latinoamérica lideran México y Brasil, seguidos de Colombia, Chile y República Dominicana. En conjunto, ambas regiones representan el 88% de los fondos de búsqueda internacionales y el 93,5% de las adquisiciones.

El 73% de las búsquedas internacionales concluidas culminó con la adquisición de una empresa, seis puntos porcentuales menos que en el estudio anterior. En Estados Unidos y Canadá, la tasa equivalente fue del 58%.

En términos generales, los datos reflejan que el modelo está madurando. Casi una cuarta parte de los fondos internacionales de la muestra que habían adquirido una empresa (el 23%) había terminado su ciclo, ya fuera con una salida –con ganancias o pérdidas– o con el cierre de la empresa. En el estudio anterior, esa proporción fue del 14%.

Tres pistas para buscadores de fondos e inversores

El informe deja tres pistas para quienes se plantean convertirse en *searchers* y para los inversores que los respaldan:

- **Prepararse bien y aprender de forma continua.** Los *buscadores de fondos* que recientemente terminaron adquiriendo una empresa firmaron su primera carta de intenciones en torno al sexto mes, frente al octavo de quienes cerraron sin ninguna adquisición. Además, firmaron de media menos cartas de intenciones: 4,6 frente a 8,2. Los datos subrayan la importancia de analizar objetivos desde el inicio sin dejar de mantener activa una cartera de oportunidades, pero no permiten establecer por qué unas búsquedas terminaron en adquisición y otras no.
- **Conocer bien el perfil de las empresas adquiridas.** A nivel internacional, los ingresos recurrentes representaron más de dos tercios de la facturación total en el 59% de los casos. En el momento de la compra, el margen EBITDA mediano era del 26%, mientras que el crecimiento anual mediano de los ingresos y del EBITDA se situaba en el 11% y el 12%, respectivamente.
- **Estudiar si conviene ir acompañado o en solitario.** Trabajar con otros buscadores no implica necesariamente mayores retornos. Sin embargo, las búsquedas con socio se asocian a un mejor rendimiento de base, con una tasa de adquisición del 77,5%, frente al 69,9% de las búsquedas en solitario, y con una menor pérdida de capital (12%, frente al 27% de las búsquedas en solitario). Además, entre las búsquedas en las que se adquirió una empresa, las que tuvieron

socio concentran una mayor proporción de retornos de entre 2x y 5x sobre la inversión.

Los *search funds*, ante un posible punto de inflexión

Desde el lanzamiento del primer *search fund* en 1984, el modelo se ha extendido a nuevos mercados de la mano de emprendedores internacionales. Hoy sigue siendo un activo pequeño a nivel mundial, pero el estudio apunta a un posible punto de inflexión histórico en su expansión y madurez.

A finales de 2025, casi una cuarta parte de los fondos que habían adquirido una empresa ya había terminado su ciclo, en su mayoría con buenos resultados. Al mismo tiempo, una nueva hornada de buscadores de fondos sigue llevando el modelo a mercados poco explorados.

Sobre el estudio

Este [informe](#) bienal se realiza a partir de encuestas y un método de investigación cuantitativo. Realizado en estrecha colaboración con *Stanford Graduate School of Business*, analiza los rendimientos financieros y otras características importantes de los fondos de búsqueda identificados hasta el 31 de diciembre de 2025 fuera de Estados Unidos y Canadá.

TAMBIÉN PUEDE INTERESARTE:

[Récord de creación de nuevos 'search funds' en todo el mundo](#)

[Por qué algunas adquisiciones de 'search funds' fracasan y cómo prevenirlo](#)

www.iese.edu/es/insight