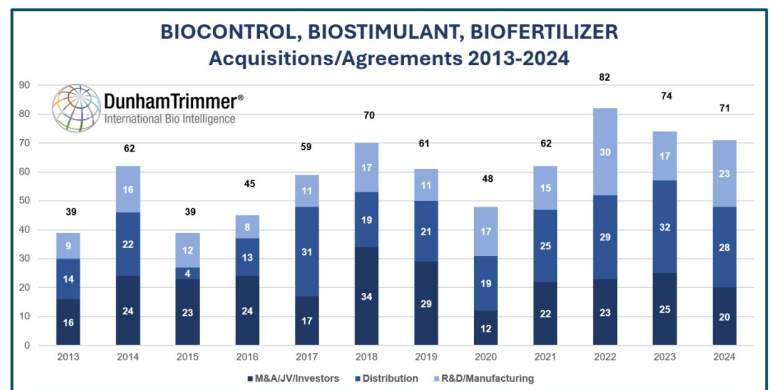


Mercado de biológicos registra desaceleración en M&A tras el pico de 2022, pero sigue activo en alianzas estratégicas

Inversores están más selectivos y reducen el ritmo de adquisiciones, mientras que los acuerdos comerciales y de distribución ganan protagonismo

BRAZIL, October 13, 2025

/EINPresswire.com/ -- El mercado global de biocontrol, bioestimulantes y biofertilizantes atraviesa un período de ajuste estratégico tras el pico histórico de fusiones y adquisiciones registrado en 2022. Datos compilados por [DunhamTrimmer](#) revelan que la actividad de [M&A](#) (fusiones y adquisiciones, por sus siglas en inglés) viene desacelerándose desde entonces, con inversores adoptando una postura más criteriosa en la selección de objetivos y priorizando acuerdos de distribución y alianzas comerciales como alternativa a la consolidación pura.



Datos compilados por DunhamTrimmer revelan que la actividad de M&A viene desacelerándose, con inversores adoptando una postura más criteriosa en la selección de objetivos y priorizando acuerdos de distribución y alianzas comerciales como alternativa a la

Entre 2013 y 2024, el sector acumuló 597 transacciones y acuerdos estratégicos, con un promedio de 49 operaciones por año. De ese total, 222 fueron fusiones, adquisiciones, joint ventures o aportes de inversores; 212 involucraron acuerdos de distribución; y 161 se concentraron en alianzas de I+D (Investigación y Desarrollo) y manufactura.

El año 2022 representó el punto más alto de la actividad transaccional en el segmento, con 82 operaciones registradas — el mayor volumen de la serie histórica. De ese total, 32 fueron operaciones de M&A, joint ventures o inversiones directas, señalando un fuerte apetito de consolidadores y fondos de private equity por el sector de biológicos.

Sin embargo, los años siguientes marcaron un punto de inflexión. En 2023, el número total de transacciones cayó a 62, y en 2024 retrocedió aún más, a 48 operaciones. La retracción fue

especialmente pronunciada en las adquisiciones e inversiones: de 32 negocios en 2022, el volumen cayó a 28 en 2023 y apenas 17 en 2024 — el nivel más bajo desde 2017.

Mientras las adquisiciones se enfrían, los acuerdos de distribución y las alianzas comerciales emergen como estrategia preferencial. En 2023 y 2024, estas modalidades representaron la mayor porción de las transacciones, reflejando un abordaje más cauteloso por parte de las empresas: en lugar de cargar con los riesgos y costos de una adquisición, las compañías multinacionales han optado por contratos de distribución para acceder a la innovación y ampliar carteras regionales.

¿Qué determina el éxito?

"Los inversores hoy no están persiguiendo tamaño o titulares; están buscando empresas con gobernanza sólida, finanzas robustas y ventaja competitiva tangible", afirma Ignacio Moyano, Vicepresidente de Desarrollo de Mercado para América Latina de DunhamTrimmer. "La biotecnología y los bioinsumos se convirtieron en objetivos centrales precisamente porque combinan innovación con potencial de escalabilidad, y se alinean directamente con las agendas de sustentabilidad".



Ignacio Moyano, Vicepresidente de Desarrollo de Mercado para América Latina de DunhamTrimmer

“

Los inversores quieren empresas resilientes y probadas, no fuegos artificiales. Las alianzas y joint ventures también ganarán fuerza, permitiendo compartir riesgos y acelerar la adopción de productos”

*Ignacio Moyano,
DunhamTrimmer Latam*

Desde la firma del NDA (Non-Disclosure Agreement) hasta la debida diligencia y el cierre del acuerdo, los pasos del M&A son conocidos. Pero la velocidad está definida por la preparación, explica Moyano. "Cuando los números son claros, la gobernanza está estructurada y los procesos bien documentados, los acuerdos pueden cerrarse en menos de un año. Por el contrario, registros débiles y datos dispersos enlentecen todo". La transparencia, dice, no es solo una cuestión de cumplimiento sino también un verdadero motor de valuación.

En los últimos años, el sector mostró dos fuerzas paralelas:

consolidación entre grandes distribuidores, muchas veces jugadores multinacionales que buscan capilaridad, y creciente especialización a través de acuerdos con startups enfocadas en biofertilizantes, biocontrol y agricultura digital. Casos notables, como el movimiento de Corteva

con PunaBio, ilustran este "premio a la innovación" que está moldeando el mercado.

Para las grandes corporaciones, el M&A sirve como atajo hacia la tecnología y el acceso al mercado sin los riesgos y demoras del desarrollo interno. Para los innovadores pequeños y medianos, ofrece el puente desde los avances de laboratorio hasta la adopción en el campo. "El M&A lleva la innovación del laboratorio al campo, brindando escala en logística, cumplimiento normativo y distribución que una startup por sí sola difícilmente podría sostener", agrega Moyano.

Mirando hacia adelante, él ve más disciplina definiendo las transacciones:

"Los inversores quieren empresas resilientes y probadas, no fuegos artificiales. Las alianzas y joint ventures también ganarán fuerza, permitiendo compartir riesgos y acelerar la adopción de productos".

Dinámicas globales

Rick Melnick, COO y Managing Partner de DunhamTrimmer, subraya que la transformación actual es parte de un reposicionamiento global más amplio. Mientras Europa y América del Norte muestran altos niveles de madurez, con tasas de crecimiento moderadas, América Latina permanece como uno de los mercados de más rápida expansión.

Brasil, en particular, es visto como fascinante y desafiante a la vez: una vasta área cultivada, complejidades únicas de suelo y plagas, y políticas gubernamentales de adopción crean un ambiente tan promisorio como intrincado.

Melnick enfatiza dos pilares donde DunhamTrimmer se posicionó de manera única: estrategia de go-to-market y debida diligencia. "Somos frecuentemente la primera llamada que hacen los grupos de inversión cuando necesitan evaluar una oportunidad de M&A en el espacio de los biológicos. Ayudamos a los clientes a refinar su estrategia para ingresar a los mercados, especialmente en América Latina, donde el timing y el posicionamiento hacen toda la diferencia".



Rick Melnick, COO y Managing Partner de DunhamTrimmer

Más allá de Brasil, la compañía ve oportunidades constantes en Europa, donde los marcos regulatorios y los imperativos de sustentabilidad continúan impulsando la adopción, y en América del Norte, donde la consolidación acelera los ciclos de innovación. Aún así, América Latina –con Brasil y jugadores emergentes como Perú– ancla las perspectivas de crecimiento de la firma.

[ABIM](#) 2025

El próximo gran escenario para la agenda global de DunhamTrimmer es ABIM 2025 (Annual Biocontrol Industry Meeting), el principal foro mundial de la industria de protección de cultivos biológica, realizado anualmente en Basilea, Suiza. Para la compañía, ABIM no es solo un polo de networking—es donde convergen estrategia, reputación y alianzas.

"Este es el evento donde nos conectamos con nuestros clientes europeos e internacionales cara a cara", señala Melnick, quien asistió a cada ABIM desde 2010. "Es tanto sobre desarrollo de negocios como sobre reconectar con colegas de la industria que quizás veamos solo una vez al año. ABIM creció al ritmo de la propia industria—y sigue siendo el único escenario más importante para el biocontrol a nivel global".

En 2025, DunhamTrimmer estará presente en el Hall 4.0, Stand 038. Con profunda inteligencia de mercado y alcance global, DunhamTrimmer se posiciona como catalizador y asesor de confianza en el corazón de este proceso.

LEONARDO GOTTEMS

Gottens Com

+39 320 232 0023

leonardogottens@hotmail.com

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/857778883>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2025 Newsmatics Inc. All Right Reserved.