



# Fusiones y adquisiciones (M&A) en México 2026: perspectiva de mitad de año

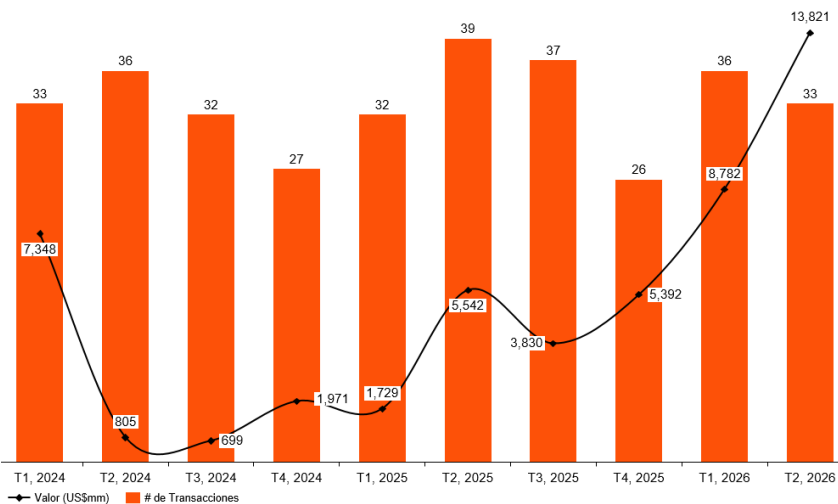


# 01

Durante el primer semestre de 2026, se cerraron 69 transacciones en México por un valor aproximado de US\$22.6 mil millones. Estas cifras representan un aumento de alrededor de 210% en el valor de las operaciones frente al mismo periodo de 2025 (~US\$7.3 mil millones) y una disminución de aproximadamente 3% en el volumen, respecto de las 71 transacciones registradas entonces.

Por volumen, la actividad se concentró principalmente en consumo y retail, tecnología y energía. El aumento del valor total fue impulsado por un número limitado de transacciones de gran escala que, en conjunto, representaron alrededor del 78% del valor de las operaciones del primer semestre de 2026. Estas operaciones se concentraron en energía, bienes raíces, servicios financieros, logística y transporte, lo que evidencia la preferencia de los inversionistas por activos de escala, relevancia estratégica y fundamentos de largo plazo. Así, mientras el volumen se mantuvo relativamente estable, el valor agregado estuvo determinado por menos operaciones, pero de mayor tamaño y carácter estratégico.

### Actividad de M&A por trimestre (2024 – 1S 2026)



Actividad de M&A en México<sup>1</sup> (operaciones completadas)

Número de transacciones y valor de las operaciones<sup>2</sup> en millones de USD de 2024 a 2026

Fuentes: Mergermarket y análisis de PwC México, 2026

Durante el primer semestre de 2026, el mercado mexicano de M&A mantuvo un entorno selectivo, en el que los inversionistas priorizaron la afinidad estratégica, la certeza de ejecución y la creación de valor de largo plazo. Aunque el volumen de transacciones permaneció relativamente estable, su valor agregado aumentó, impulsado por un número reducido de operaciones de mayor tamaño y relevancia estratégica. En este contexto, el despliegue de capital se mantuvo disciplinado y enfocado en oportunidades respaldadas por escala, resiliencia y posicionamiento estratégico.

Diversos temas seguirán configurando el mercado: la influencia de los compradores estratégicos; la creciente importancia de la liquidez y la flexibilidad de financiamiento en el capital privado; la concentración del valor en operaciones de gran escala; la posición de México en el panorama regional y global; y las implicaciones del nearshoring y de la revisión del T-MEC. En conjunto, estas dinámicas apuntan a un mercado activo, aunque cada vez más definido por la selectividad, la alineación estratégica y la disciplina de ejecución.

<sup>1</sup> Operaciones cerradas, que incluyen adquisiciones de activos (subastas, desinversiones, privatizaciones, canjes de acciones), desinversiones (leveraged buyouts, secondary buyouts, ofertas públicas, escisiones, canjes de acciones), rondas de financiamiento, joint ventures, leveraged buyouts y operaciones negociadas de forma privada. La información considera también la actividad de M&A offshore de compañías mexicanas. Adicionalmente, existen 18 transacciones pendientes de negociación o cierre, por lo que no se incluyen para efectos de este informe.

<sup>2</sup> El monto reportado refleja el valor del capital (equity value) de la participación adquirida en cada transacción, con base en el porcentaje de la propiedad total transferida. En algunos casos, el valor de la transacción no se encuentra disponible.

**Los compradores estratégicos lideran la recuperación del M&A en México.** Si bien México continuó operando bajo un entorno macroeconómico desafiante durante el primer semestre de 2026, la actividad de M&A mostró un interés estratégico sostenido en activos de alta calidad, aun cuando las perspectivas de crecimiento del país se mantuvieron moderadas en comparación con el resto de América Latina. En este contexto, la desaceleración del crecimiento económico, las tensiones geopolíticas, la evolución de las políticas comerciales y la incertidumbre asociada a los aranceles continuaron influyendo en las decisiones de inversión, reforzando un enfoque más acotado y disciplinado en el despliegue de capital. En línea con el estudio **Global M&A Industry Trends: 2026 mid-year outlook** de PwC, los compradores estratégicos con sólida posición de capital mantuvieron su enfoque en transacciones que contribuyen a fortalecer su posición de mercado, mejorar la resiliencia y respaldar prioridades de negocio de largo plazo, con una atención continua en activos diferenciados.

**Liquidez y financiamiento del capital privado.** A medida que los portafolios de capital privado maduran, la liquidez se ha convertido en una prioridad cada vez más relevante para los gestores del mercado. Muchas de las inversiones realizadas en ciclos de levantamiento de capital anteriores se aproximan al final de sus periodos de tenencia previstos, mientras que las vías de salida tradicionales, incluidas las ofertas públicas iniciales (IPO) y las ventas estratégicas, se mantienen selectivas y cada vez más restringidas. Ante ello, los mercados secundarios han cobrado mayor relevancia como una solución clave: las transacciones secundarias y los vehículos de continuación permiten a los fondos desinvertir en inversiones maduras cuando no hay compradores convencionales disponibles, al mismo tiempo que permiten a los inversionistas existentes materializar valor y a los fondos reciclar capital hacia nuevas oportunidades. De acuerdo con el estudio **Global M&A Trends for Private Equity and Principal Investors: 2026 Outlook** de PwC, cerca de la mitad de los administradores de activos ya utiliza estas estructuras, las cuales se han convertido en un componente habitual del ecosistema de capital privado, respaldando el reciclaje de capital y el levantamiento de fondos futuros en un mercado donde las salidas tradicionales enfrentan restricciones de ejecución significativas.

Al mismo tiempo, el crédito privado continúa ampliando su papel fundamental en el panorama más amplio de M&A, al ofrecer a los fondos opciones de financiamiento más flexibles que las del crédito bancario tradicional. En lugar de forzar la venta de activos para atender necesidades de liquidez, el crédito privado permite a los fondos acceder a capital manteniendo su horizonte de inversión, una capacidad particularmente valiosa a medida que los periodos de tenencia se extienden. El financiamiento de adquisiciones, el financiamiento basado en el valor neto de los activos y otras soluciones de crédito privado respaldan cada vez más la ejecución de transacciones, las recapitalizaciones y las iniciativas más amplias de gestión de liquidez. Si bien estas tendencias se realizan con mayor frecuencia en los mercados de capital privado de mayor tamaño, adquieren una relevancia creciente en México, donde los fondos de capital privado enfrentan un entorno de salida más selectivo y, por lo tanto, evalúan un abanico más amplio de alternativas de financiamiento y liquidez para respaldar una gestión de portafolio sostenible y la actividad de inversión futura. En conjunto, los mercados secundarios y las soluciones de crédito privado representan una evolución fundamental en la forma en que el capital privado gestiona la liquidez, al permitir retornos sostenidos para los inversionistas y el despliegue continuo de capital, incluso en condiciones de mercado desafiantes.

**Las grandes transacciones estratégicas continúan impulsando el valor de las operaciones.** El primer semestre de 2026 evidenció que el valor de las operaciones de M&A en México continuó siendo impulsado por un número limitado de grandes transacciones estratégicas, y no por un incremento generalizado en la actividad transaccional. Si bien el volumen de operaciones completadas se mantuvo estable en comparación con el mismo periodo de 2025, el valor agregado de las operaciones aumentó, lo que refleja el apetito de los compradores por adquisiciones de mayor tamaño orientadas a reforzar su posición competitiva, ampliar sus capacidades y respaldar prioridades de crecimiento de largo plazo. Este patrón es, en términos generales, consistente con las tendencias globales de M&A, en las que las grandes transacciones estratégicas continúan concentrando una proporción desequilibrada del valor agregado de las operaciones, conforme las empresas utilizan las adquisiciones para reposicionar sus negocios y responder a los cambios estructurales en las distintas industrias.

**Comparativos regionales y globales.** Durante la primera mitad de 2026, Brasil continuó representando el mayor mercado de M&A por operaciones completadas en América Latina en términos de escala, mientras que la actividad transaccional en el resto de la región se mantuvo comparativamente fragmentada. En este contexto, México conservó una posición relevante dentro del panorama regional, al registrar 36 operaciones completadas en el primer trimestre de 2026 y 33 en el segundo trimestre de 2026, con un valor agregado divulgado de aproximadamente US\$8.8 mil millones y US\$13.8 mil millones, respectivamente. Si bien Brasil se mantiene como el mercado dominante en la región, México continúa ocupando una sólida posición relativa frente al conjunto más amplio de mercados latinoamericanos distintos de Brasil, particularmente al considerar el valor de las transacciones, la relevancia transfronteriza y la conectividad estratégica.

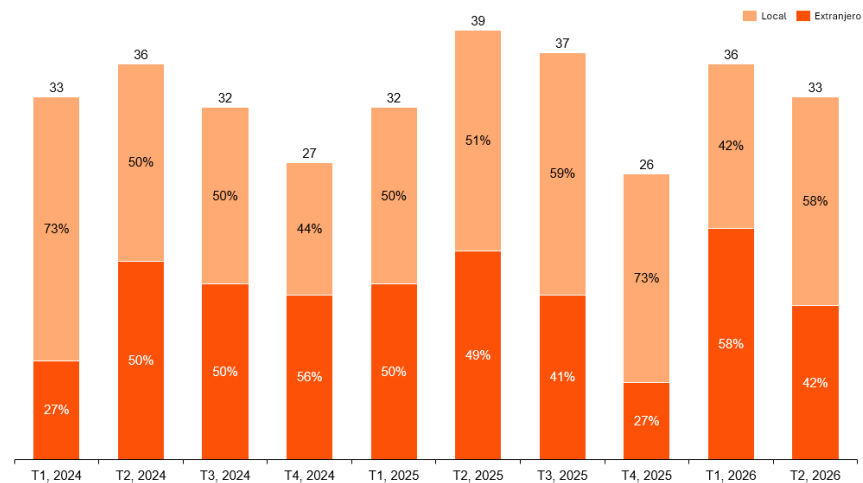
Desde una perspectiva global, México continúa siendo percibido por los inversionistas internacionales como un mercado estratégicamente conectado dentro de América Latina, más que como una oportunidad de mercado emergente aislado. Su estrecha integración con Estados Unidos, su base industrial orientada a la exportación y su papel dentro de las cadenas de suministro de América del Norte continúan diferenciándolo de otros mercados de la región, cuyos perfiles de inversión pueden estar directamente vinculados a ciclos internos o a dinámicas sectoriales más acotadas. Este posicionamiento continúa respaldando la relevancia de México dentro de los portafolios regionales y globales de M&A, particularmente para los inversionistas que buscan exposición a temáticas de manufactura, conectividad comercial e integración regional de largo plazo.

**Nearshoring en un entorno de incertidumbre.** Durante el primer semestre de 2026, las perspectivas de nearshoring de México se mantuvieron respaldadas por ventajas estructurales, entre ellas la proximidad geográfica con Estados Unidos, la existencia de conglomerados industriales consolidados y un alto grado de integración dentro de las cadenas de suministro de América del Norte. No obstante, su conversión en actividad de M&A ha sido desigual, lo que refleja un mercado en el que los inversionistas distinguen cada vez más entre el posicionamiento estratégico futuro y el riesgo de ejecución de corto plazo.

Esta distinción es relevante porque la revisión del T-MEC en 2026 y la incertidumbre arancelaria han elevado el retorno mínimo exigido para los grandes compromisos transfronterizos. Aunque el tratado permanece vigente y conserva el fundamento institucional del comercio regional, la incertidumbre en materia de política pública ha vuelto más relevante el momento de ejecución de las decisiones de capital. En consecuencia, muchos inversionistas siguen considerando a México una plataforma atractiva de manufactura y exportación, pero posponen adquisiciones de gran escala, expansiones greenfield o inversiones en plataformas hasta contar con mayor claridad sobre las reglas comerciales, las estructuras de costos y la dirección regulatoria.

El resultado no es un debilitamiento de la narrativa del nearshoring, sino una versión más matizada de esta. El nearshoring continúa respaldando la actividad industrial, la demanda logística y la reinversión por parte de operadores consolidados; sin embargo, el entorno actual ha reducido su impacto inmediato en la actividad transaccional. En lugar de un repunte generalizado de transacciones, favorece la expansión incremental, la optimización de portafolios y el despliegue selectivo de capital en negocios con una sólida resiliencia operativa y una menor sensibilidad a la política pública.

### Actividad de M&A por geografía de los compradores (locales vs. extranjeros)



Actividad de M&A en México<sup>3</sup> (operaciones completadas)  
 Desglose de la actividad por geografía del comprador (local y extranjero)  
 Fuentes: Mergermarket y análisis de PwC México, 2026

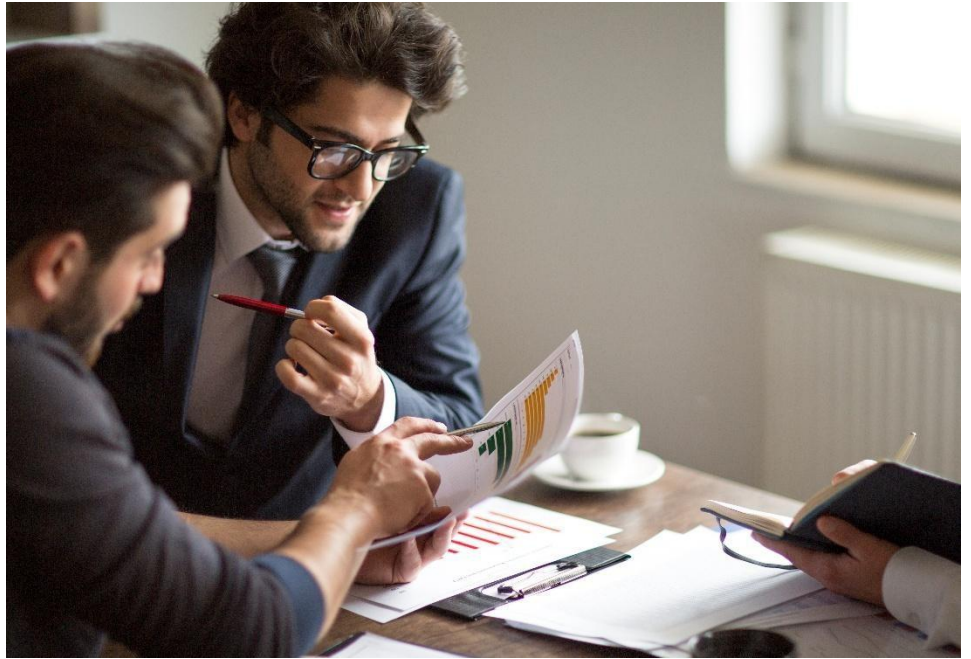
Desde una perspectiva geográfica, los compradores extranjeros representaron aproximadamente el 50% del total de las transacciones de M&A en México durante el primer semestre de 2026, en niveles similares a los del mismo periodo de 2025, y por encima del 39% registrado durante el primer semestre de 2024. Esto refleja una participación equilibrada entre inversionistas locales y transfronterizos, en contraste con periodos anteriores en los que los compradores domésticos habían mantenido un liderazgo más claro. Si bien los compradores extranjeros representaron una mayor proporción de la actividad en el primer trimestre de 2026, los compradores locales recuperaron la participación mayoritaria en el segundo trimestre de 2026, lo que ilustra la variabilidad trimestral de la actividad transfronteriza en el mercado mexicano de M&A.

La relevancia sostenida de los compradores extranjeros refleja la posición estratégica de México dentro de las cadenas de valor de América del Norte, su proximidad con Estados Unidos y el interés continuo de los inversionistas internacionales en plataformas con potencial de crecimiento regional. Estados Unidos continuó siendo la principal fuente de adquirentes extranjeros, respaldado por su integración comercial con México y la relevancia de los activos mexicanos como plataforma de acceso a oportunidades regionales

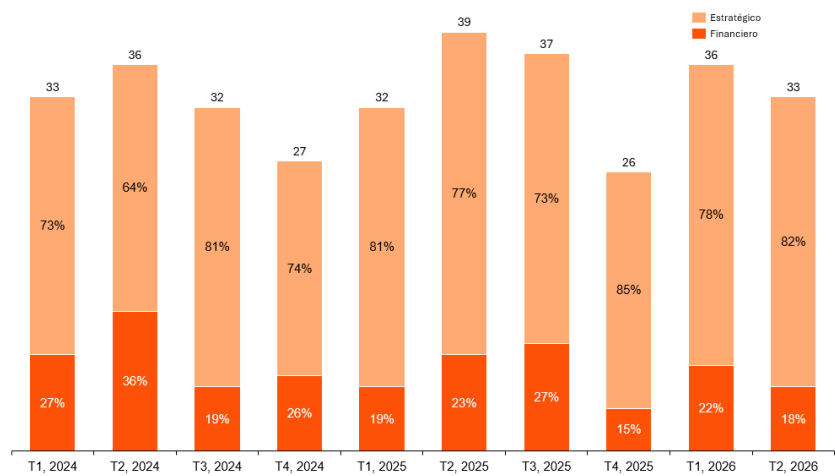
<sup>3</sup> Operaciones cerradas, que incluyen adquisiciones de activos (subastas, desinversiones, privatizaciones, canjes de acciones), desinversiones (leveraged buyouts, secondary buyouts, ofertas públicas, escisiones, canjes de acciones), rondas de financiamiento, joint ventures, leveraged buyouts y operaciones negociadas de forma privada. La información considera también la actividad de M&A offshore de compañías mexicanas. El monto reportado refleja el valor del capital (equity value) de la participación adquirida en cada transacción, con base en el porcentaje de la propiedad total transferida. En algunos casos, el valor de la transacción no se encuentra disponible. Adicionalmente, existen 18 transacciones pendientes de negociación o cierre, por lo que no se incluyen para efectos de este informe.



más amplias. Al mismo tiempo, los compradores locales se mantuvieron activos en transacciones orientadas a fortalecer su posicionamiento competitivo, ampliar capacidades y consolidar operaciones. Si bien el nearshoring continúa respaldando el interés extranjero, el desarrollo de infraestructura, la visibilidad regulatoria y la evolución de la relación comercial entre Estados Unidos y México siguen siendo consideraciones importantes para sostener una mayor participación foránea.



Actividad de M&A por tipo de inversionista (estratégico vs. financiero)



Actividad de M&A en México<sup>4</sup> (operaciones completadas)  
Desglose de la actividad por tipo de inversionista (estratégico y financiero)  
Fuentes: Mergermarket y análisis de PwC México, 2026

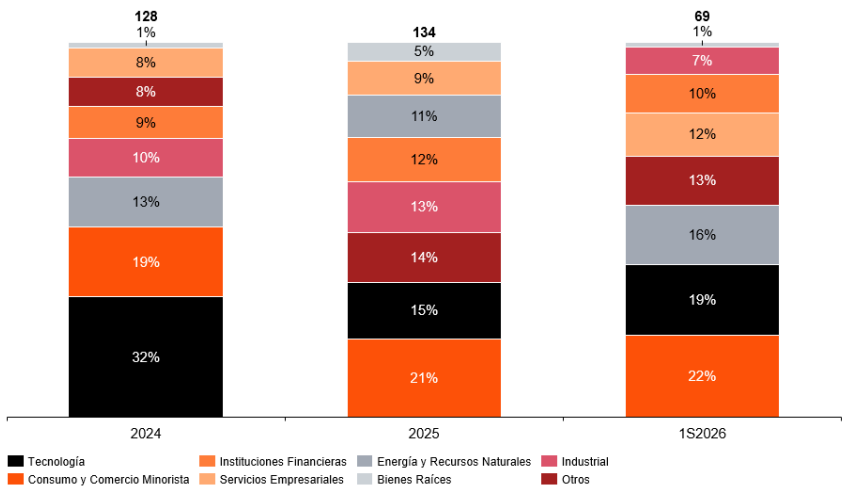
En el primer semestre de 2026, los inversionistas estratégicos mantuvieron un rol predominante en la actividad de M&A en México, al representar aproximadamente el 80% del total de las transacciones, en línea, en términos generales, con el aproximadamente 79% registrado en el mismo periodo de 2025 y por encima del 68% observado durante el primer semestre de 2024. Este liderazgo sostenido refleja la relevancia continua de las adquisiciones como una herramienta para las empresas que buscan sinergias operativas, expansión geográfica, fortalecimiento de capacidades y oportunidades de integración vertical en un entorno de inversión más selectivo.

La participación de los inversionistas financieros se mantuvo relativamente limitada durante el primer semestre de 2026, al representar aproximadamente el 20% del total de las transacciones, en comparación con el 21% registrado en el mismo periodo de 2025 y el 32% del primer semestre de 2024. Si bien el capital privado continúa disponible, los fondos financieros siguen abordando las nuevas inversiones con disciplina, enfocándose en oportunidades respaldadas por fundamentales sólidos, generación visible de flujos de efectivo y un

<sup>4</sup> Operaciones cerradas, que incluyen adquisiciones de activos (subastas, desinversiones, privatizaciones, canjes de acciones), desinversiones (leveraged buyouts, secondary buyouts, ofertas públicas, escisiones, canjes de acciones), rondas de financiamiento, joint ventures, leveraged buyouts y operaciones negociadas de forma privada. La información considera también la actividad de M&A offshore de compañías mexicanas. El monto reportado refleja el valor del capital (equity value) de la participación adquirida en cada transacción, con base en el porcentaje de la propiedad total transferida. En algunos casos, el valor de la transacción no se encuentra disponible. Adicionalmente, existen 18 transacciones pendientes de negociación o cierre, por lo que no se incluyen para efectos de este informe.

potencial de creación de valor claramente identificable. Esta dinámica refuerza el predominio continuo de los compradores estratégicos en el mercado mexicano, particularmente para fortalecer su posicionamiento competitivo y su crecimiento de largo plazo.

Desglose de la actividad de M&A por industria



Actividad de M&A en México<sup>5</sup> (operaciones completadas)  
Desglose de la actividad por sector  
Fuentes: Mergermarket y análisis de PwC México, 2026

En términos de volumen de transacciones por sector, la actividad de M&A en México durante el primer semestre de 2026 reflejó una composición sectorial más equilibrada en comparación con años anteriores. El sector de consumo y retail lideró el mercado con el 22% del total de las transacciones, ligeramente por encima de su participación de 21% en 2025 y de 19% en 2024, lo que podría indicar un interés sostenido de los inversionistas en negocios respaldados por patrones de consumo resilientes y características de demanda defensiva.

El sector de tecnología le siguió con el 19% de la actividad, lo que refleja una recuperación parcial frente al 15% de 2025, aunque aún por debajo del 32% registrado en 2024, cuando el sector representó la mayor proporción del volumen de transacciones. La composición de las operaciones sugiere una evolución clara a lo largo de los años, más que un simple aumento o disminución del apetito por el sector

<sup>5</sup> Operaciones cerradas, que incluyen adquisiciones de activos (subastas, desinversiones, privatizaciones, canjes de acciones), desinversiones (leveraged buyouts, secondary buyouts, ofertas públicas, escisiones, canjes de acciones), rondas de financiamiento, joint ventures, leveraged buyouts y operaciones negociadas de forma privada. La información considera también la actividad de M&A offshore de compañías mexicanas. El monto reportado refleja el valor del capital (equity value) de la participación adquirida en cada transacción, con base en el porcentaje de la propiedad total transferida. En algunos casos, el valor de la transacción no se encuentra disponible. Adicionalmente, existen 18 transacciones pendientes de negociación o cierre, por lo que no se incluyen para efectos de este informe.

tecnológico. En 2024, la actividad estuvo dominada por capital de crecimiento y rondas de financiamiento en plataformas fintech y software.

En 2025, el sector de tecnología se mantuvo activo, aunque con una menor concentración en grandes financiamientos de capital de riesgo. Para 2026, la composición se inclinó más hacia adquisiciones estratégicas, participaciones minoritarias y transacciones a nivel plataforma, lo que indica que el capital se está desplegando a través de un conjunto más amplio de estructuras y objetivos, y no necesariamente por un único patrón de financiamiento. Una proporción notable de las transacciones continúa concentrada en software y fintech, mientras que solo un número limitado de operaciones está explícitamente vinculado a software de inteligencia artificial (IA), aunque aún es incierto el alcance de su impacto en la actividad de inversión.

El sector de energía y recursos naturales también incrementó su participación relativa, al alcanzar el 16% del total de las transacciones en el primer semestre de 2026, en comparación con el 11% de 2025 y el 13% de 2024, lo que podría sugerir un renovado interés en activos vinculados a la capacidad energética, la infraestructura y recursos naturales.

Otros sectores, como salud, comunicaciones y transporte, también contribuyeron a una distribución más amplia de la actividad, al representar el 13% del total de las transacciones en el primer semestre de 2026, en línea con el 14% de 2025 y por encima del 8% registrado en 2024. El sector de servicios empresariales aumentó al 12%, en comparación con el 9% de 2025 y el 8% de 2024, mientras que las instituciones financieras concentraron el 10%, frente al 12% y el 9% de 2025 y 2024 respectivamente. El sector industrial disminuyó al 7% en el primer semestre de 2026, desde el 13% de 2025 y el 10% de 2024, mientras que el sector de bienes raíces representó el 1%, por debajo del 5% de 2025 y en línea con 2024.

En conjunto, la composición sectorial del primer semestre de 2026 sugiere una rotación de preferencias de inversión, más que simplemente una distribución más amplia de la actividad. La marcada disminución del sector de tecnología, del 32% en 2024 al 15% en 2025, seguida de un repunte parcial al 19% en el primer semestre de 2026, indica que el sector no ha recuperado plenamente su predominio previo. Al mismo tiempo, el sector de energía y recursos naturales repuntó con fuerza hasta el 16%, mientras que el de consumo y retail

se mantuvo como el sector líder y más estable, con el 22%. Aunque el sector de tecnología aún representó una proporción significativa, su desplazamiento sugiere que el capital se está desplazando de tecnología de alto crecimiento hacia sectores percibidos como más resilientes, orientados a la generación de flujos de efectivo o respaldados por características de demanda defensiva.



## Principales impulsores y desafíos de la actividad de M&A en México

### a. Oportunidad en industrias específicas

Las transacciones registradas a inicios de 2026 reflejaron una concentración en los sectores de tecnología, consumo y energía, lo que apunta a un interés continuo de los inversionistas en activos productivos con una lógica estratégica clara y potencial de integración. Al mismo tiempo, los activos de logística, infraestructura industrial y relacionados con energía están adquiriendo una relevancia estratégica creciente, conforme las empresas priorizan la seguridad de suministro y la capacidad de ejecución. No obstante, la oportunidad del nearshoring, si bien continúa siendo estructuralmente importante para México, depende de la capacidad del país para atender cuellos de botella concretos que inciden en las decisiones de inversión.

Entre los más relevantes se encuentran un suministro de energía confiable y una mayor interconexión de la red eléctrica, el acceso a talento técnico especializado y una mayor previsibilidad regulatoria. Sin avances en estas áreas, los proyectos podrían enfrentar retrasos, reducciones de alcance o su reubicación hacia jurisdicciones competidoras. En ese contexto, la narrativa del nearshoring permanece intacta, pero sus implicaciones para el M&A están siendo filtradas a través de una óptica de inversión más cautelosa: el capital se está desplegando de manera más selectiva y con mayor atención al riesgo de ejecución.

### b. Otros factores que impulsan la originación de inversiones

**Visibilidad macroeconómica y política comercial.** Durante el primer semestre de 2026, el entorno macroeconómico de México se mantuvo caracterizado por una visibilidad limitada, ya que la economía se contrajo en el primer trimestre en medio de una demanda externa más débil y una elevada incertidumbre en materia de política comercial, antes de las expectativas de una recuperación moderada en el segundo trimestre. El Banco Mundial proyecta que el PIB de México crezca 1.3% en 2026, por debajo del 2.2% proyectado para América Latina y el Caribe en su conjunto, lo que apunta a una perspectiva medida que subraya un entorno aún cauteloso para la actividad de inversión. Si bien la inflación general se moderó del 4.5% en abril al 3.6% en la primera mitad de junio de 2026, las condiciones de

financiamiento se mantienen restrictivas, ya que la inflación subyacente persistió en 4.1% y Banxico señaló una pausa prolongada en la relajación monetaria durante el resto del año. Este entorno continúa incidiendo en la estructuración de transacciones, en las discusiones de valuación y en el ritmo de despliegue de capital, particularmente en los sectores donde el apalancamiento y el momento de ejecución siguen siendo críticos. La decisión unánime de Banxico de mantener su tasa de referencia en 6.5% a finales de junio de 2026 refleja una postura monetaria cautelosa, orientada a anclar las expectativas de inflación en medio de presiones persistentes en los precios subyacentes, la volatilidad geopolítica y la incertidumbre externa, con los participantes del mercado anticipando, en términos generales, que las tasas se mantendrán sin cambios en el corto plazo.

Al mismo tiempo, la política comercial se mantiene como una consideración central para los inversionistas, conforme la atención se dirige cada vez más al proceso de revisión sexenal del T-MEC en 2026. Este proceso ha incrementado el enfoque en temas como las reglas de origen, los requisitos de contenido regional, la aplicación de medidas arancelarias y la durabilidad más amplia del marco comercial de América del Norte, particularmente para los sectores orientados a la exportación y las cadenas de suministro transfronterizas.

El Banco Mundial ha identificado las próximas negociaciones del T-MEC como un riesgo a la baja significativo, con capacidad de moderar las exportaciones y la inversión de México. Si bien México continúa beneficiándose de su posición estratégica dentro de América del Norte, la incertidumbre en torno al proceso de revisión podría seguir afectando la confianza de los inversionistas, prolongar los plazos de toma de decisiones y reforzar un entorno de M&A más selectivo, centrado en negocios con fundamentales resilientes, relevancia estratégica y capacidad de adaptación ante distintos escenarios macroeconómicos y regulatorios.

### **Asignación de capital impulsada por la IA y transformación del**

**M&A.** En el primer semestre de 2026, la IA continuó ganando relevancia no solo como una temática de inversión, sino también como un factor que redefine las decisiones de asignación de capital y las valuaciones de activos en los mercados globales de M&A. En el estudio Global M&A trends for private capital: 2026 mid-year outlook de PwC<sup>6</sup>, se describe que los inversionistas de capital privado utilizan la IA no únicamente como una temática de despliegue, sino también como una vía para fortalecer sus propias capacidades operativas. Este cambio se refleja en una creciente inversión en infraestructura de IA, energía, infraestructura de cómputo y tecnologías habilitadoras, junto con colaboraciones con líderes en IA para incorporar nuevas herramientas, datos y capacidades de ejecución a las plataformas de inversión y a las operaciones de las compañías.

La IA también contribuye a redefinir la ejecución de transacciones a lo largo del ciclo de vida del M&A. Los equipos de transacciones capaces de integrar la IA en sus flujos de trabajo y estructuras de gobernanza centrales podrían estar mejor posicionados para originar oportunidades, avanzar con mayor rapidez en los procesos de due diligence y generar valor en todo el portafolio. Las firmas con mayores capacidades de datos pueden aprovechar la información de sus fondos y compañías del portafolio para mejorar la toma de decisiones, gestionar portafolios a escala y responder de manera más eficaz en un mercado volátil. Como resultado, la IA se vincula cada vez más no solo con la eficiencia, sino con la resiliencia, la disciplina de ejecución y la creación de valor sostenida. Es probable que estas dinámicas cobren una relevancia creciente en mercados como el de México, donde la complejidad macroeconómica y un entorno de compradores selectivo otorgan un valor primordial a la capacidad de ejecución y a la convicción analítica.

**Dependencia económica de la demanda externa.** El desempeño económico de México continúa reflejando una dependencia de la demanda externa, particularmente a través de la manufactura orientada a la exportación y de la inversión extranjera vinculada a las cadenas de valor de América del Norte. Si bien esta integración externa ha respaldado la actividad comercial y los flujos de capital, también ha representado una fuente de vulnerabilidad, ya que el crecimiento se ha mantenido moderado y sensible a los choques externos. Las restricciones internas persistentes, incluida una contracción de 6.3% en la inversión fija bruta en 2025, una productividad débil, la informalidad laboral y la incertidumbre en materia de política pública, han limitado la

---

<sup>6</sup> 2026 mid-year outlook - Global M&A trends in private capital: *Private capital M&A turns more selective in a volatile market as sponsors focus on execution, liquidity, and AI-enabled value creation.* (Janson Eric, 2026).



capacidad de la economía para generar una trayectoria de crecimiento más sólida y autosostenida.

En este contexto, fortalecer el crecimiento de mediano plazo probablemente requerirá un conjunto más amplio de impulsores internos de crecimiento que complementen la plataforma exportadora de México, incluyendo una recuperación de la inversión privada y pública, una mejor infraestructura energética y de transporte, un mayor desarrollo de proveedores, un mayor acceso a financiamiento para las empresas de menor tamaño y un entorno de negocios más previsible. La materialización de un mayor potencial económico dependerá cada vez más de la capacidad del país para atender estos cuellos de botella internos y desarrollar un perfil de crecimiento más equilibrado y menos dependiente únicamente de las condiciones externas.

**Tendencias globales.** En 2026, la actividad global de M&A ha seguido mostrando un mercado polarizado: el valor de las operaciones se concentra en un número relativamente reducido de megadeals, mientras que el volumen general permanece moderado. De acuerdo con el estudio Global M&A Industry Trends: 2026 mid-year outlook de PwC, el valor global de las operaciones se encamina a alcanzar aproximadamente US\$4 billones en 2026, un aumento interanual de 13%. Las transacciones superiores a US\$5 mil millones representarían cerca de la mitad del valor total, el doble de su participación de dos años atrás. Sin estos megadeals, el valor de las operaciones disminuiría 4%, lo que evidencia la concentración de la recuperación. La fragmentación geopolítica, la volatilidad comercial y la incertidumbre macroeconómica siguen afectando al mercado medio (mid-market) fuera de Estados Unidos, donde los participantes enfrentan condiciones regulatorias y financieras más complejas. En este entorno, se amplía la brecha entre los compradores con una sólida posición de capital y capacidades robustas de ejecución, y aquellos que enfrentan mayores restricciones para levantar capital y acceder a mercados de salida. Por ello, la selectividad, la convicción y la disciplina institucional son cada vez más determinantes para los resultados de M&A.

## Evolución de indicadores económicos clave

| Métrica                                            | 2026E | 2027E | 2028E | 2029E | 2030E | 2031E | 2032E | 2033E |
|----------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| PIB real (% variación anual)                       | 0.63  | 1.46  | 2.36  | 2.39  | 2.12  | 2.06  | 2.35  | 2.39  |
| Índice de Precios al Consumidor (% promedio anual) | 5.18  | 4.51  | 3.56  | 3.21  | 3.31  | 3.27  | 3.17  | 3.29  |
| Tipo de cambio (promedio anual, USD)               | 17.82 | 19.26 | 20.34 | 21.19 | 21.93 | 22.47 | 22.88 | 23.33 |

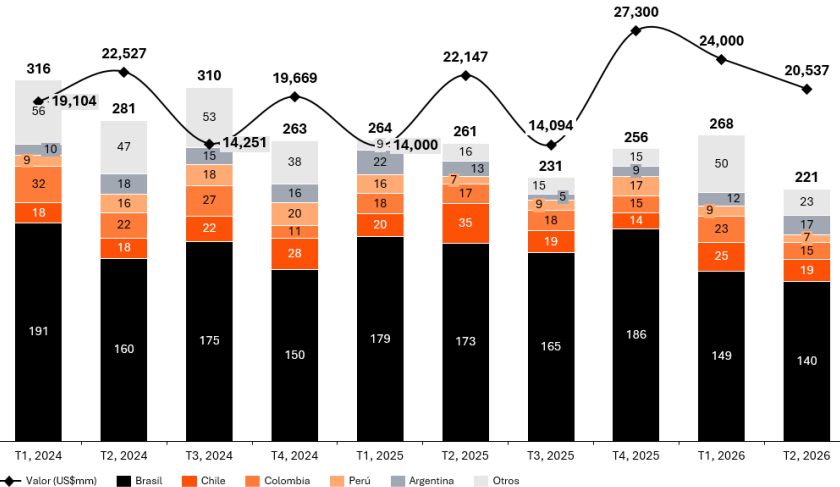
Fuente: S&P Global Market Intelligence, última actualización junio de 2026

Las perspectivas económicas de México apuntan a una recuperación gradual tras la débil base de 2026. Se prevé que el crecimiento del PIB real se limite a 0.6% en 2026 y mejore progresivamente en los años siguientes, mientras que la inflación se moderaría de 5.2% en 2026 hacia niveles cercanos a 3% en el mediano plazo. Asimismo, se espera una depreciación gradual del tipo de cambio. En conjunto, estas proyecciones sugieren una estabilización paulatina del entorno macroeconómico, aunque con crecimiento moderado y dependiente de una mayor inversión y de mejor visibilidad operativa.

### Actividad de los mercados de capitales para empresas mexicanas.

Durante el primer semestre de 2026, la actividad de los mercados de capitales para las empresas mexicanas mostró un entorno de financiamiento resiliente, aunque selectivo. Las compañías continuaron accediendo a los mercados locales y ajustaron sus estrategias de fondeo a las condiciones prevalecientes y a la elevada volatilidad. Los emisores privilegiaron instrumentos de deuda de corto plazo, mientras que las emisiones de largo plazo se moderaron, reflejo de una gestión más cautelosa del financiamiento y de la estructura de capital. A su vez, aumentó la actividad en derivados, conforme las empresas recurrieron con mayor frecuencia a instrumentos de cobertura para gestionar riesgos financieros y cambiarios. El mercado accionario también se mantuvo dinámico, respaldado por emisiones selectas y ofertas subsecuentes, lo que demuestra que las compañías con fundamentos sólidos y estrategias de financiamiento definidas conservaron acceso al capital pese a un entorno más disciplinado.

Actividad de M&A en América Latina (2024-1S 2026)



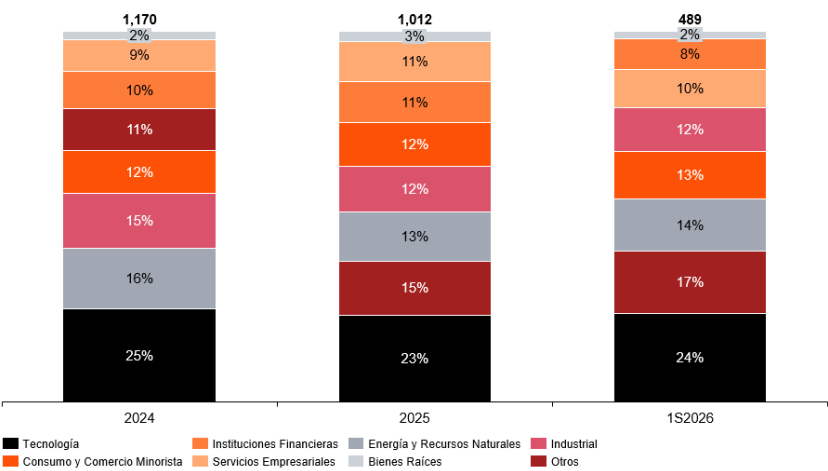
Actividad de M&A en América Latina, excluyendo México<sup>7</sup> (operaciones completadas)  
Desglose de la actividad por país  
Fuentes: Mergermarket y análisis de PwC México, 2026

En la primera mitad de 2026, la actividad de M&A en América Latina, excluyendo a México, mostró una disminución moderada en el volumen de transacciones, con 489 operaciones cerradas en comparación con 525 en el primer semestre de 2025, lo que representa una disminución de 7% interanual.

A pesar del menor número de transacciones, el valor agregado de las operaciones aumentó de manera significativa hasta ~US\$44.5 mil millones, desde US\$36.1 mil millones en el mismo periodo de 2025. Esta dinámica sugiere que, si bien la actividad en su conjunto se volvió algo más selectiva, el valor de las operaciones en la región continuó sustentándose en un número reducido de transacciones de mayor tamaño

<sup>7</sup> Operaciones cerradas, que incluyen adquisiciones de activos (subastas, desinversiones, privatizaciones, canjes de acciones), desinversiones (leveraged buyouts, secondary buyouts, ofertas públicas, escisiones, canjes de acciones), rondas de financiamiento, joint ventures, leveraged buyouts y operaciones negociadas de forma privada. La información considera también la actividad de M&A offshore de compañías latinoamericanas excluyendo México. El monto reportado refleja el valor del capital (equity value) de la participación adquirida en cada transacción, con base en el porcentaje de la propiedad total transferida. En algunos casos, el valor de la transacción no se encuentra disponible.

### Actividad de M&A en América Latina por sector (2024-1S 2026)



Actividad de M&A en América Latina, excluyendo México<sup>8</sup> (operaciones completadas)  
 Desglose de la actividad por sector  
 Fuentes: Mergermarket y análisis de PwC México, 2026

El sector de tecnología se mantuvo como el de mayor volumen de transacciones en 2026, al concentrar el 24% del total de las operaciones completadas en América Latina, excluyendo a México, lo que refleja un interés continuo en la transformación digital, la modernización empresarial y el crecimiento impulsado por la innovación. El sector de energía y recursos naturales representó el 14% del total de las transacciones, seguido por consumo y retail con el 13%, el sector industrial con el 12% y los servicios empresariales con el 10%, lo que apunta a una composición sectorial relativamente diversificada, respaldada por necesidades de infraestructura, prioridades operativas y temáticas de inversión estratégica más amplias.

<sup>8</sup> Operaciones cerradas, que incluyen adquisiciones de activos (subastas, desinversiones, privatizaciones, canjes de acciones), desinversiones (leveraged buyouts, secondary buyouts, ofertas públicas, escisiones, canjes de acciones), rondas de financiamiento, joint ventures, leveraged buyouts y operaciones negociadas de forma privada. La información considera también la actividad de M&A offshore de compañías latinoamericanas excluyendo México. El monto reportado refleja el valor del capital (equity value) de la participación adquirida en cada transacción, con base en el porcentaje de la propiedad total transferida. En algunos casos, el valor de la transacción no se encuentra disponible.

## **Contactos**

### **Roberto Lembo**

Socio Líder, M&A, PwC México  
roberto.lembo@pwc.com

### **Begoña Vizcaíno**

Socia, Financial Due Diligence  
begona.vizcaino@pwc.com

### **Ignacio de Haro**

Socio, Financial Due Diligence  
ignacio.de.haro@pwc.com

### **Jorge Moreno**

Socio, Investment Banking and Restructuring  
jorge.luis.moreno.felix@pwc.com

### **Abraham Maldonado**

Socio, Business Valuation  
abraham.maldonado@pwc.com

### **Mercedes Fuguet Colmenares**

Socia Líder de Consultoría en Sostenibilidad y Reporte Financiero  
mercedes.fuguet@pwc.com

### **Roberto Soto**

Socio, Employee Benefit Valuation  
roberto.soto.zarate@pwc.com

### **Luis Becerril**

Managing Director, Financial Analytics & Derivatives  
luis.becerril@pwc.com

**Un agradecimiento especial por su apoyo en el análisis y la elaboración de este informe a Luis Armando Botello, Lucio Sulca, Linda Sayan, David Santos y Paulina Morales del equipo de PwC México.**