

vol. 1 | 2025

THE ANCHOR

Newsletter

NAVENGANDO EL MUNDO
DEL M&A



THE ANCHOR

Newsletter

Queridos amigos:

Bienvenidos a nuestra primera edición, en el que exploramos cómo nuestro entorno económico continúa influyendo (y sorprendiendo) el mercado de fusiones y adquisiciones en México.

En esta edición de octubre encontrarán lecturas que estamos seguro les serán muy interesantes, platicarles nuestra experiencia en una de las transacciones más icónicas de la firma, así como una conversación exclusiva con nuestros socios españoles de IMAP, Albia Capital y para los dueños de empresas familiares una nota de nuestro amigo Alejandro Méndez, experto en el tema.

La actividad continúa acelerándose y las oportunidades se multiplican para quienes saben dónde buscar.

Equipo Serficor IMAP



Panorama del Mercado

1.

En el último año, el valor global de M&A continuó creciendo, alcanzando \$3.4 miles de millones USD— un incremento del 12% respecto a 2023. Aunque el desempeño se equipara al promedio de 20 años sin entregar una recuperación contundente, en Serficor expresamos optimismo sobre el desempeño excepcional de ciertas industrias y sectores a pesar de los desafíos regulatorios y macroeconómicos y presiones arancelarias.

A pesar de los desafíos económicos globales, México continúa mostrando un panorama alentador para la inversión extranjera, especialmente en sectores clave como manufactura, logística e inmobiliario. Los inversionistas extranjeros, particularmente de Asia y Europa, han renovado su interés en el mercado mexicano, reconociendo las ventajas competitivas que ofrece el país en términos de ubicación estratégica y acceso preferencial a mercados internacionales. El Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) ha sido un factor determinante en esta tendencia, ya que posiciona a México y Canadá con un trato preferencial en comparación con otras regiones del mundo, atrayendo especialmente a empresas europeas y asiáticas que buscan aprovechar estos beneficios comerciales, mientras que las empresas estadounidenses



La percepción sobre la estabilidad política en México ha experimentado una evolución positiva

mantienen una postura más cautelosa en sus decisiones de inversión.

La percepción sobre la estabilidad política en México ha experimentado una evolución positiva, con inversionistas que ahora se sienten más cómodos realizando inversiones en el país durante la administración actual. Esta mejora en la confianza inversionista se ve reforzada por el reconocimiento de la importancia crítica que tiene la infraestructura energética confiable y accesible para atraer inversión extranjera, especialmente en sectores de alto consumo energético como centros de datos y manufactura

avanzada. Como respuesta a esta necesidad, el sector privado ha tomado la iniciativa de desarrollar proyectos para garantizar el suministro eléctrico en parques industriales, creando un ecosistema más atractivo para la inversión extranjera y fortaleciendo la posición competitiva de México en el panorama internacional.

Oportunidades sectoriales en nuestra región:

En Latinoamérica, logística, e-commerce y consumo interno emergen como sectores estratégicos de inversión. Aunque la tasa de crecimiento del consumo se ha desacelerado, el consumo base se mantiene sólido, creando oportunidades atractivas en infraestructura logística, mercados de consumo resilientes.



Dueños asesorando a dueños 2.

El verdadero valor de una empresa familiar al vender o comprar.

Con Alex Méndez, experto en empresas familiares con más de 20 años de experiencia asesorando a empresas familiares en México, América Latina, Estados Unidos y Asia.

¿Sabías que más del 70% de las empresas en el mundo son familiares y en México un poco más, casi el 90%? Son mucho más que una estadística: representan empleos, innovación, cohesión social y, sobre todo, la transmisión de valores y sueños entre generaciones. Las empresas familiares son el corazón de la economía. Sin embargo, cuando llega el momento de vender la empresa o de adquirir un jugador estratégico, muchas familias descubren que el verdadero valor de su negocio no se mide solo en cifras financieras.

Claro, los números importan: la rentabilidad, las ventas o la participación de mercado son indicadores clave en cualquier transacción. Pero en el caso de las empresas familiares, los inversionistas y potenciales socios miran más allá de los estados financieros. Lo que realmente multiplica el valor es aquello que no siempre aparece en los reportes contables: la cohesión de la familia, la claridad de su visión compartida y la solidez de sus estructuras de gobierno que los ayuda a tomar mejores decisiones, rendir cuentas, obligar a sus equipos a reportar y a ser más transparentes en la información.

Una familia desunida, con conflictos no resueltos o sin reglas claras de relación con el negocio, puede devaluar la empresa más rentable. Un comprador o socio percibe el riesgo de que, tarde o temprano, esos conflictos internos afectan la operación y la continuidad. En

**¿Sabías que más
del 70% de las
empresas en
el mundo son
familiares y en
México un poco
más, casi el 90%?**

contraste, una familia alineada, que invierte tiempo y disciplina en organizarse, transmite una señal poderosa de certeza y confianza.

Esa organización comienza con un consejo familiar, un espacio donde los miembros de la familia acuerdan reglas claras: quién puede trabajar en la empresa, cómo se mide su desempeño, cómo se resuelven diferencias o cómo se decide sobre dividendos. Este órgano no solo ordena la relación de la familia con el negocio, sino que también demuestra a terceros que la familia está preparada para el futuro.

El siguiente paso es contar con un consejo consultivo o de administración con consejeros externos e independientes. La presencia de voces independientes, con experiencia y visión estratégica, envía un mensaje inequívoco al mercado: esta empresa se gestiona con profesionalismo, transparencia y con criterios que van más allá de los intereses familiares. Para un inversionista, esto significa que la empresa es menos vulnerable a decisiones emocionales y más capaz de generar valor sostenible.

No es casualidad que los compradores estratégicos o los fondos de inversión pregunten tanto por la estructura de gobierno como por los resultados financieros. Una familia que demuestra orden, madurez y apertura al talento externo reduce el riesgo percibido y, con ello, incrementa el valor de su empresa. En muchos casos, este

factor intangible pesa tanto o más que las utilidades.

El proceso de vender o comprar no es solo una transacción financiera: es también un acto de confianza. El comprador confía en que el negocio seguirá siendo estable después de la operación. El socio confía en que la familia sabrá convivir con él de manera justa y profesional. Y los herederos confían en que, aunque cambien las circunstancias, el legado seguirá vivo.

Por eso, cuando una familia empresaria piensa en vender o adquirir, debe preguntarse: ¿qué mensaje estamos enviando al mercado? ¿El de una familia

dividida y sin reglas? ¿O el de una familia unida, profesionalizada y con visión de largo plazo?

Al final, lo que está en juego no es únicamente un negocio, sino la continuidad de un legado. Las familias que entienden esto y trabajan en alinear sus intereses, construir confianza interna y abrirse a la visión de consejeros externos, no solo logran transacciones más exitosas, sino que también aseguran que su historia sigue escribiéndose más allá de una venta o una adquisición.

Porque vender o comprar no es el fin de una empresa familiar: es simplemente el inicio de un nuevo capítulo en la historia del legado.

Una familia que demuestra orden, madurez y apertura al talento externo reduce el riesgo percibido y, con ello, incrementa el valor de su empresa.



Diccionario financiero

3.

Seguro de Declaraciones y Garantías (Reps & Warranties Insurance):

...una póliza especializada que protege tanto a compradores como vendedores en transacciones de M&A contra pérdidas financieras derivadas del incumplimiento de las declaraciones y garantías establecidas en el contrato de compraventa.

Esta herramienta ofrece beneficios significativos para todas las partes: el comprador obtiene protección integral y mayor certeza de recuperación y el vendedor asegura un menor desgaste en las negociaciones y una estructura menos complicada.

El uso de pólizas de seguros y garantías en transacciones empresariales, especialmente en el contexto de fusiones y adquisiciones, se ha consolidado como una buena práctica para la mitigación de riesgos y la optimización de procesos de negociación entre compradores y vendedores. Esta herramienta permite reducir significativamente los riesgos asociados con las operaciones de M&A, evitar conflictos posteriores al cierre de transacciones y agilizar el proceso de negociación al proporcionar

mayor certidumbre a todas las partes involucradas. La implementación de seguros en fusiones y adquisiciones ha demostrado ser especialmente efectiva para abordar contingencias y responsabilidades que podrían surgir después de completarse la transacción, creando un marco de protección que beneficia tanto a compradores como a vendedores.

Mientras que la adopción de seguros en transacciones de M&A es una práctica bien establecida en Estados Unidos y Europa, en México este enfoque aún se encuentra en una fase relativamente temprana de desarrollo, representando una significativa oportunidad de crecimiento para el mercado local. Los equipos legales especializados en fusiones y adquisiciones desempeñan un papel crucial en la negociación y gestión de estas pólizas de seguros, trabajando estrechamente con compradores y vendedores para identificar, documentar y revelar toda la información relevante que debe ser cubierta por las garantías.

La creciente adopción de esta práctica en México presenta incentivos atractivos para los equipos legales, quienes pueden implementar estas herramientas



Esta herramienta permite reducir significativamente los riesgos asociados con las operaciones de M&A...

de manera más amplia para ofrecer mayor eficiencia y mitigación de riesgos a sus clientes, posicionándose como asesores especializados en las mejores prácticas internacionales de M&A.

Caso de éxito: Maxitransfers

4.

Maxitransfers:

En 2020, Serficor colaboró con Capstone Headwaters (ambas firmas miembro de IMAP), para asesorar exitosamente a Investar Financial en la desinversión de Maxitransfers ("Maxi"), líder en transferencias de remesas para la comunidad latinoamericana en Estados Unidos con una red de más de 1,000 agentes.

El sector de remesas en México ha demostrado ser altamente atractivo para inversionistas estratégicos, como lo evidencia la adquisición de Maxitransfers por parte de un fondo de capital privado estadounidense. Esta transacción, que inicialmente contó con la participación de family offices como inversionistas, subraya el creciente interés de los inversionistas estratégicos de Estados Unidos en las empresas de transferencias de dinero que operan en el mercado mexicano. La venta exitosa de Maxi Transfers reflejó la confianza del mercado en

El sector de remesas en México ha demostrado ser altamente atractivo para inversionistas estratégicos...

EL DESAFÍO:

A pesar del crecimiento sostenido de Maxi en su industria, el sector de remesas enfrentaba regulaciones cada vez más estrictas en EEUU, limitando significativamente el pool de compradores dispuestos a asumir los riesgos operativos inherentes al negocio: incluyendo, pero no limitado, a presiones económicas ahondadas por la pandemia de Covid-19 y los aranceles impuestos a las remesas por el Presidente Donald Trump.

EL RESULTADO:

Capitalizando la red binacional de contactos de IMAP en México y Estados Unidos, generamos un proceso competitivo con múltiples inversionistas estratégicos y financieros. Tras meses de negociaciones y reuniones, Housatonic Partners adquirió la participación mayoritaria de Maxi, cerrando la transacción con un múltiplo altamente atractivo para Investar a pesar de un entorno regulatorio adverso.

la solidez y el potencial de crecimiento del sector de remesas, posicionándolo como una oportunidad de inversión altamente valorada por el capital privado internacional.

La estructura financiera del sector de remesas ha demostrado una notable resistencia ante las presiones fiscales y regulatorias, ya que las empresas del sector han logrado trasladar efectivamente los costos adicionales de impuestos y comisiones a los consumidores sin experimentar una disminución significativa en la demanda de sus

servicios. Esta capacidad de transferir costos operativos refleja la naturaleza esencial de los servicios de remesas para las familias que dependen de las transferencias internacionales de dinero, lo que convierte a este sector en un modelo de negocio estable y predecible para los inversionistas. La elasticidad limitada de la demanda en el mercado de remesas confirma su atractivo como sector de inversión, especialmente para fondos que buscan flujos de efectivo consistentes y modelos de negocio defensivos ante cambios económicos.



¿Qué sectores específicos están experimentando el mayor crecimiento en España y qué los hace tan atractivos para M&A en este momento?

En España, podríamos decir que los sectores que más crecimiento están experimentando en M&A son tecnología digital e IA, energías renovables e infraestructuras, sector manufacturero, turismo hotelero y servicios financieros. La digitalización lidera con un crecimiento sólido en facturación y empleo, mientras que la transición energética impulsa inversiones en solar, eólica e hidrógeno verde. La industria manufacturera muestra expansión de producción y empleo, y el turismo se reposiciona hacia el lujo. Los servicios financieros viven un boom de consolidación. Estos sectores destacan por alta demanda estructural, sinergias estratégicas, interés inversor por parte de private equity y apoyo de fondos europeos, consolidándolos como focos clave de crecimiento e inversión.

IMAP Partner spotlight

5.

Albia Capital (IMAP España) se ha consolidado como una de las firmas de M&A más activas del mercado español, cerrando exitosamente 12 transacciones en lo que va del año. Con un enfoque especializado en el mercado ibérico, la firma ha desarrollado una expertise particular en sectores estratégicos como alimentación y bebidas al igual que empresas de distribución, donde su profundo

conocimiento sectorial les permite identificar oportunidades de valor únicas.

Conversamos con Pablo Gómez, socio de **Albia Capital**, quien ha participado en más de 20 operaciones de M&A desde 2015, acerca del éxito de Albia a pesar de las presiones geopolíticas y económicas en la región europea.

¿Cuál es tu estrategia para el timing de las operaciones cuando la incertidumbre económica genera hesitación en el mercado?

Vivimos en un mundo globalizado e interconectado en el cual los

cambios políticos o económicos que acontecen a miles de kilómetros de distancia pueden tener una incidencia directa, e incluso significativa, en la economía local. Esto implica que, para la toma de decisiones de inversión relevantes, como puede ser la adquisición de una empresa, la incertidumbre se ha convertido en una constante.

Dicho esto, es importante diferenciar entre decisiones de inversión estratégicas y puramente financieras. Por lo general, si la decisión de inversión es estratégica y responde a una serie de elementos clave del desarrollo de una compañía, nuestra recomendación es que la incertidumbre no frene el proyecto, dado que éste permitirá dar continuidad al crecimiento de la compañía, muy probablemente explorando nuevas sinergias y oportunidades de mercado. Además, la estructuración correcta de la operación puede ayudar a mitigar potenciales desviaciones que puedan darse como consecuencia de dichos elementos que generan esa incertidumbre. Por contra, si el interés de una operación es puramente financiero, estos riesgos tendrán un mayor protagonismo en la valoración del proyecto ya que puede no haber otros elementos cualitativos y cuantitativos en la decisión de inversión que los mitiguen.

Por todo esto, cuando estamos al

otro lado de la mesa, asesorando a nuestros clientes en un proceso de venta, consideramos esencial incorporar a las conversaciones a candidatos de distintos perfiles y tipología de inversión, ya que de esta manera se maximizan las posibilidades de dar con las mejores condiciones económicas y de proyecto, reduciendo el riesgo de que la operación pueda quedar descartada como consecuencia de la incertidumbre de mercado.

¿En qué industrias emergentes o en transformación estás viendo las mejores oportunidades de consolidación y por qué?

España es un país con una atomización importante generalizada prácticamente en todos los sectores. El tamaño medio de las empresas españolas es de 4.5 empleados, por debajo de la media europea (5.9) y de países como Alemania (11.9) o Francia (5.3). Esto hace que las oportunidades de consolidación estén presentes

en sectores emergentes, pero también en otros más maduros en los que existe falta de relevo generacional y un potencial importante de aflorar sinergias. Desde Albia, venimos apostando en un posicionamiento proactivo de especialización por sectores entre los que destacan: transporte y logística, salud, tecnología, alimentación y bebidas y transición energética, entre otros.

En el año 2025, hasta la fecha (septiembre 2025), llevamos un total de 12 transacciones asesoradas con éxito, lo que nos posiciona como uno de los primeros asesores de M&A independientes de España en número de operaciones. Tenemos una sólida cartera contratada y esperamos poder cerrar 3-4 operaciones más hasta final de año, lo que marcaría un récord en nuestros 21 años de historia, afianzando así las buenas perspectivas de crecimiento con las que contamos gracias a nuestro posicionamiento en el mercado, la apuesta por la especialización sectorial y el alcance global diferencial que nos aporta IMAP. 

En el año 2025, llevamos un total de 12 transacciones asesoradas con éxito...

**Av. Santa Fe 170
Santa Fe
Zedec Santa Fe
Álvaro Obregón, 01219
Ciudad de México**

**+52 55 5292 8203
info@serficor.com**

serficor.com

