

# El desafío de "evangelizar" al mercado medio mexicano



## **Humberto Rojas**

Socio de Consultoría en Baker Tilly

Con una sólida trayectoria en servicios de asesoría financiera, valoración, fusiones y adquisiciones, due diligence financiero, mercados de capital, capital markets y consultoría estratégica para organizaciones.

Cuenta con formación como contador público y con un MBA, lo que respalda su enfoque integral para acompañar a empresas en procesos de transformación, optimización de resultados y toma de decisiones basadas en mejores prácticas financieras.

Su ejercicio profesional refleja un compromiso con el liderazgo consultivo y la construcción de relaciones de confianza con clientes, impulsando soluciones que agregan valor en entornos dinámicos de negocio

Iniciamos este 2026 en un entorno geopolítico convulso y con desafíos económicos evidentes, pero también con zonas de oportunidad que el empresariado mexicano no puede ignorar. Tras un 2025 que dejó rendimientos promedio del 30% en las bolsas nacionales (BMV y Biva), el diagnóstico es claro: el mercado mexicano tiene un desempeño extraordinario, pero sigue pareciendo un "Club de Tobi" con muy pocos participantes.

Para que México dé el siguiente gran salto, necesitamos que las empresas dejen de preocuparse por la incertidumbre y comiencen a ocuparse en su institucionalización.

“ **El mercado mexicano tiene un desempeño extraordinario, pero sigue siendo un 'Club de Tobi' con muy pocos participantes.** ”

## Rompiendo el "Club de Tobi"

A pesar de los buenos rendimientos, hemos visto salidas dolorosas del mercado, como las de Bachoco o Lala, y una escasez de nuevas Ofertas Públicas Iniciales (IPO). Sin embargo, el potencial es enorme. Si hiciéramos matemáticas simples, cada entidad federativa del país cuenta con al menos dos empresas medianas o grandes con capacidad de listarse; estamos hablando de un universo de al menos **64 compañías** que podrían transformar la economía nacional.

El camino no es fácil, pero hoy contamos con un marco regulatorio más accesible:

- **Ley del Mercado de Valores:** Las modificaciones buscan reducir costos y facilitar el acceso.
- **Certificados Simplificados:** Diseñados para que las Afores puedan invertir en el mercado medio con procesos de cumplimiento menos exhaustivos.

## El "Factor miedo" a la pérdida de control

¿Por qué si el dinero más barato está en la bolsa, el empresario mexicano sigue reticente? El temor principal radica en la pérdida de control y el costo del compliance.

Entrar al mercado bursátil exige adoptar normas internacionales, fortalecer el gobierno corporativo y el control interno. Muchos empresarios ven esto como un gasto, cuando en realidad es la infraestructura necesaria para acceder a financiamiento competitivo. En Baker Tilly, hemos observado que la mayoría de las compañías del Middle Market están "en pañales" en estos temas, pero prepararlas desde cero es la clave para que dejen de depender exclusivamente de líneas de crédito bancarias tradicionales.

## La sostenibilidad como beneficio que se paga solo

Hoy no podemos hablar de mercados sin mencionar los criterios ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza). Aunque México está alineado con los estrictos estándares europeos, esto no debe verse solo como una carga regulatoria adicional.

La realidad es que la sostenibilidad ofrece un beneficio tangible: bonos más baratos. Si una empresa demuestra un compromiso real con el ambiente y la gobernanza, el costo de su deuda disminuye considerablemente respecto a un bono normal; el cumplimiento se paga solo.



## Un llamado a la acción para 2026

México goza de una posición geopolítica privilegiada y una moneda con un volumen de intercambio global impresionante, soportada por reservas sólidas y una vinculación comercial estrecha con Estados Unidos. Es momento de que la utilidad se quede en casa y de que el inversionista mexicano apueste por historias mexicanas.

A las empresas les digo: no es necesario ir por el "todo o nada". Pueden empezar analizando una colocación de deuda a 18 meses antes de pensar en un IPO. El mercado está ahí, el financiamiento barato está ahí, y aunque la incertidumbre sea la constante histórica de nuestro país, siempre hay oportunidades para quienes deciden profesionalizarse.

“ **Ocupémonos, no nos preocupemos. El 2026 puede ser el año en que el mercado medio finalmente tome el protagonismo que le corresponde.** ”