



Valoración Estratégica de Taquerías Moctezuma: Proyección de Venta en un Horizonte de Cinco Años

Resumen Ejecutivo

El presente informe tiene como propósito principal proporcionar una estimación de valoración integral para Taquerías Moctezuma, considerando su visión de expansión a cinco sucursales en un horizonte de cinco años. Se ofrece una visión de alto nivel de los hallazgos clave, los factores críticos del mercado y las recomendaciones estratégicas diseñadas para optimizar el valor de venta de la empresa.

Se proyecta que el EBITDA de Taquerías Moctezuma, al expandirse a cinco sucursales, alcanzará los **10.38 millones de pesos mexicanos** en un plazo de cinco años. Aplicando los múltiplos de EBITDA apropiados para el mercado, la valoración estimada de la empresa se sitúa en un rango de



36.33 millones de pesos mexicanos a 51.90 millones de pesos mexicanos. Esta proyección se basa en la premisa de un crecimiento proporcional del EBITDA por sucursal.

Los principales impulsores de valor identificados para alcanzar el extremo superior de esta valoración incluyen la demostración de un crecimiento consistente, el fortalecimiento de la marca, la integración avanzada de tecnología y la optimización de la eficiencia operativa. El entorno de fusiones y

adquisiciones (M&A) en México para cadenas de restaurantes bien posicionadas es favorable, lo que sugiere un mercado receptivo para una futura venta. La capacidad de la empresa para capitalizar las tendencias del mercado y presentar una operación robusta y escalable será fundamental para maximizar su valor.

1. Perfil Actual del Negocio y Visión Futura

Taquerías Moctezuma opera actualmente con tres sucursales, registrando un EBITDA combinado de 6.23 millones de pesos mexicanos. Esta cifra establece la línea base financiera para todas las valoraciones y discusiones estratégicas subsiguientes.

La visión de la empresa es expandir su cadena a un total de cinco sucursales dentro de un plazo de cinco años. Asumiendo un crecimiento proporcional del EBITDA por sucursal, el EBITDA proyectado para las cinco sucursales se calcula de la siguiente manera: (6.23 millones MXN / 3 sucursales) * 5 sucursales = **10.38 millones de pesos mexicanos**. Esta cifra servirá como el principal insumo financiero para los modelos de valoración.

Es importante señalar que, si bien esta proyección de EBITDA proporcional es una suposición fundamental proporcionada por la administración, lograr un crecimiento perfectamente proporcional del EBITDA con nuevas ubicaciones es un objetivo que requiere una ejecución estratégica deliberada. Las nuevas sucursales a menudo conllevan costos iniciales significativos, pueden requerir tiempo para alcanzar su plena rentabilidad y podrían enfrentar dinámicas de mercado locales únicas, como la competencia o las características demográficas, que influyen en su desempeño individual. Por lo tanto, las secciones posteriores de este informe abordarán las estrategias necesarias para mitigar estos riesgos y asegurar que cada nueva sucursal contribuya de manera efectiva al EBITDA general, apoyando así el extremo superior del rango de valoración.

2. Análisis del Mercado Mexicano de Restaurantes

Panorama General del Mercado Mexicano de Servicios de Alimentos y su Trayectoria de Crecimiento

El mercado de servicios de alimentos en México es un sector dinámico y en expansión. Se estima que su tamaño alcanzará los **68.23 mil millones de USD en 2025** y se proyecta que llegará a los **110.5 mil millones de USD para 2030**, lo que representa una sólida Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (CAGR) del **10.12%** durante este período.¹ Este pronóstico de crecimiento robusto indica un mercado altamente atractivo para la inversión y la

expansión. Aunque otra fuente menciona una CAGR ligeramente inferior del 3.70% para el mercado de "Servicios de Alimentos" en general ³, los datos que se enfocan más específicamente en el "Mercado de Servicios de Alimentos" con una tasa de crecimiento más alta ¹ se alinean mejor con las tendencias de la industria relevantes para una cadena de restaurantes en crecimiento y respaldan una perspectiva de valoración más optimista.

Enfoque en los Segmentos de Restaurantes de Servicio Rápido (QSR) y Cadenas

Los Restaurantes de Servicio Rápido (QSR) son la opción gastronómica más popular en México, acaparando una participación de mercado significativa, con aproximadamente el 47.43% de los clientes prefiriéndolos.¹ Esta es una consideración crítica, ya que Taquerías Moctezuma, como cadena de taquerías, generalmente se clasifica dentro de la categoría de comida rápida o QSR. El segmento de cadenas de restaurantes también se proyecta para un crecimiento robusto, con una CAGR aproximada del

10% de 2024 a 2029.¹ Esta expansión está impulsada por el aumento de la urbanización, el rápido crecimiento de las marcas internacionales y una creciente preferencia del consumidor por experiencias gastronómicas estandarizadas. Esta tendencia apoya y valida directamente la estrategia de Taquerías Moctezuma de expandir su número de sucursales. La popularidad de la cocina mexicana se extiende más allá de las fronteras, con el mercado de restaurantes mexicanos en Estados Unidos mostrando un Mercado Total Abordable (TAM) estimado de 100.36 mil millones de dólares ⁴, lo que subraya el potencial de crecimiento duradero dentro del segmento de la cocina mexicana, extrapolable al mercado doméstico.

Tendencias Clave del Mercado que Impactan a las Taquerías

La industria mexicana de servicios de alimentos está experimentando una transición significativa hacia los pedidos digitales y los servicios de entrega, impulsada por la demanda de conveniencia del consumidor y la creciente penetración de los teléfonos inteligentes.³ Las cocinas en la nube, en particular, muestran un crecimiento notable (proyectado en un

13% de CAGR de 2024 a 2029) debido a la eficiencia de la entrega en línea y su modelo de negocio rentable.¹ Esta tendencia resalta la necesidad de que Taquerías Moctezuma optimice su presencia en línea y sus capacidades de entrega.

Existe un creciente énfasis en opciones de alimentos más saludables, incluidas alternativas de origen vegetal y el abastecimiento transparente de ingredientes.³ Los consumidores alinean cada vez más sus elecciones con marcas que demuestran valores conscientes con el medio ambiente.⁵ Estas tendencias ofrecen oportunidades para que Taquerías Moctezuma innove en su menú y diferencie su marca. La urbanización continúa impulsando la demanda de opciones de comidas convenientes y asequibles que fusionen las tendencias globales con los sabores locales.⁷ Al mismo tiempo, los restaurantes independientes están teniendo éxito al centrarse en experiencias gastronómicas únicas y ofertas de cocina auténtica.¹

La expansión planificada de Taquerías Moctezuma a cinco sucursales se alinea estratégicamente con el robusto crecimiento esperado en el segmento de QSR encadenados en México. No se trata solo de un crecimiento arbitrario; la investigación destaca consistentemente un fuerte crecimiento (10-10.12% CAGR) tanto para el segmento QSR como para las cadenas de establecimientos en México.¹ Esta alineación proporciona una validación externa significativa para la estrategia de crecimiento de la empresa, lo que sugiere una mayor probabilidad de lograr el EBITDA proporcional proyectado y, a su vez, respalda la justificación de un múltiplo de valoración más alto. Esto posiciona a Taquerías Moctezuma como un negocio que está aprovechando una tendencia de mercado altamente favorable y en crecimiento, lo que lo convierte en un objetivo de adquisición más atractivo.

La marcada tendencia hacia los pedidos digitales, los servicios de entrega y la aparición de cocinas en la nube ¹ implica que una cadena de taquerías que demuestre una integración tecnológica avanzada tendrá una valoración más alta. La investigación indica que las empresas centradas en la entrega de alimentos y la tecnología a menudo reciben valoraciones más altas que las cadenas de restaurantes tradicionales.⁸ Esto significa que no es suficiente tener un sitio web básico o estar listado en una aplicación de entrega. Taquerías Moctezuma necesita demostrar una infraestructura digital robusta, pedidos en línea fluidos, una

integración profunda con plataformas de entrega populares y, potencialmente, explorar modelos híbridos de cocina en la nube para una expansión eficiente. Esta adopción proactiva y demostrable de la tecnología no solo impulsará los ingresos y la eficiencia operativa, sino que también hará que el negocio sea significativamente más atractivo para los compradores, quienes lo percibirán como a prueba de futuro, escalable e innovador, impactando directamente y elevando el múltiplo de valoración.

A pesar del dominio de las grandes cadenas internacionales de QSR, existe una tendencia creciente y distintiva para que los restaurantes independientes se diferencien a través de "experiencias gastronómicas únicas y ofertas de cocina auténtica".¹ Aunque los principales actores de QSR son fuertes, la investigación menciona específicamente que "los restaurantes independientes se están centrando cada vez más en experiencias gastronómicas únicas y ofertas de cocina auténtica".¹ Taquerías Moctezuma, como cadena especializada en taquerías, encaja inherentemente en este nicho de cocina mexicana auténtica. Esto sugiere que Taquerías Moctezuma debería apoyarse estratégicamente y amplificar su identidad de "taquería auténtica" en lugar de intentar competir directamente con los gigantes globales de QSR únicamente por precio o escala. Al enfatizar sus recetas únicas, ingredientes de alta calidad y, potencialmente, organizar eventos culturales ⁶, el negocio puede diferenciarse. Este enfoque en la autenticidad y una fuerte narrativa de marca ⁸ puede atraer a una base de clientes específica dispuesta a pagar un precio superior, mejorando así la fortaleza de la marca, la lealtad del cliente y, en última instancia, justificando un múltiplo de valoración más alto.

A continuación, se presenta una tabla que resume las proyecciones de crecimiento del mercado de servicios de alimentos en México:

Segmento del Mercado	Tamaño del Mercado (2025, USD mil millones)	Tamaño del Mercado (2030, USD mil millones)	CAGR (2025-2030)	Fuente(s)
Mercado General de Servicios de	68.23	110.5	10.12%	1

Alimentos				
Restaurantes de Servicio Rápido (QSR)	N/A	N/A	9.19% (2022-2030)	2
Cadenas de Restaurantes	N/A	N/A	10% (2024-2029)	1
Cocinas en la Nube	N/A	N/A	13% (2024-2029)	1

3. Metodología y Supuestos de Valoración

Explicación Detallada del Método del Múltiplo de EBITDA como Enfoque Principal

El Método del Múltiplo de EBITDA es un enfoque ampliamente reconocido y frecuentemente utilizado para valorar grupos de restaurantes, establecimientos con ventas consistentes y cadenas en expansión.⁹ El EBITDA (Ganancias Antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización) es preferido porque refleja la rentabilidad operativa central de un restaurante antes del impacto de las decisiones de financiación, las estructuras fiscales y los gastos no monetarios (depreciación y amortización). Esto proporciona una visión normalizada del potencial de flujo de caja del negocio.⁹ Los expertos en valoración prefieren los múltiplos de EBITDA porque ayudan a normalizar las diferencias entre empresas, lo que permite comparaciones más precisas con negocios similares y proporciona una proyección más clara de las ganancias futuras para los inversores.¹⁰ El cálculo es directo: Valor del Negocio = EBITDA X Múltiplo Aplicado.⁹

Consideración de Otros Métodos Relevantes para Mayor Robustez

- **Análisis de Flujo de Caja Descontado (DCF):** Este método es altamente adecuado para negocios con flujos de caja predecibles o cadenas en

expansión, especialmente dado el horizonte de venta de cinco años del usuario. Implica proyectar los flujos de caja futuros del restaurante durante un período determinado (generalmente 5-10 años) y luego descontar estos flujos de caja futuros a su valor presente utilizando una tasa de descuento apropiada.⁹ Para una venta estratégica planificada a cinco años, un análisis DCF proporciona una valoración prospectiva que se alinea directamente con el cronograma estratégico a largo plazo del cliente.

- **Enfoque de Mercado (Transacciones/Empresas Comparables):** Esta metodología de valoración relativa estima el valor de un restaurante comparándolo con los precios de venta o las valoraciones de mercado de empresas o transacciones similares.⁸ Los factores clave considerados para la comparabilidad incluyen la geografía, la categoría del restaurante (por ejemplo, QSR, comida rápida), el tamaño, el estado de franquiciador frente a franquiciado, el estado de empresa pública frente a privada y la tasa de crecimiento.⁸ Este enfoque informará implícitamente la selección del rango de múltiplos de EBITDA apropiado.
- **Valoración Basada en Activos:** Este método considera el costo de reemplazo de construir el negocio desde cero, incluidos los activos tangibles (por ejemplo, ubicaciones, equipos) y los activos intangibles (por ejemplo, valor de marca, propiedad intelectual), menos cualquier deuda.⁸ Si bien es útil para ciertos escenarios (por ejemplo, negocios en dificultades, operaciones con muchos activos), a menudo subestima un negocio rentable, en crecimiento y escalable como una cadena de restaurantes, ya que no capta el valor del potencial de ganancias futuras o el valor de la marca.

Supuestos para el Cálculo del EBITDA Futuro

Se reitera el supuesto fundamental proporcionado por el cliente: el EBITDA de Taquerías Moctezuma crecerá proporcionalmente con el número de sucursales.

- EBITDA actual (3 sucursales): 6.23 millones MXN.
- EBITDA proyectado (5 sucursales): **10.38 millones MXN**. Esta cifra calculada servirá como el insumo financiero central para aplicar los

múltiplos de EBITDA.

La insistencia de los expertos en valoración en la capacidad del EBITDA para "normalizar las diferencias" y proporcionar una "proyección precisa de las ganancias futuras" ⁹ es primordial para una venta exitosa. Los compradores están interesados principalmente en la verdadera rentabilidad operativa sostenible del negocio, sin la influencia de la estructura financiera específica del propietario actual, las estrategias fiscales o los gastos no recurrentes. La investigación menciona explícitamente que las "adiciones comunes incluyen gastos comerciales no recurrentes o no relacionados, la compensación del propietario y los gastos personales".¹⁰ Por lo tanto, Taquerías Moctezuma debe preparar meticulosamente sus estados financieros para presentar un EBITDA "limpio". Esto implica identificar y justificar claramente cualquier "adición" (como compensación excesiva del propietario, honorarios legales únicos o gastos personales pasados por el negocio) para reflejar con precisión el potencial de flujo de caja subyacente. Un cálculo de EBITDA bien preparado y transparente generará confianza con los posibles compradores, simplificará la diligencia debida y, en última instancia, respaldará una valoración más alta al presentar la imagen más favorable y precisa de la rentabilidad del negocio.

Si bien el método del múltiplo de EBITDA es el enfoque principal para una valoración rápida, el horizonte de venta explícito de cinco años del usuario hace que el análisis de flujo de caja descontado (DCF) sea particularmente relevante como un método de apoyo robusto. El usuario está planificando una venta en cinco años. El método DCF está específicamente diseñado para "cadenas en expansión" con "flujos de caja predecibles" e implica proyectar los flujos de caja futuros durante un "período determinado (generalmente 5-10 años)".⁹ Esto se alinea directamente con el cronograma estratégico del cliente. Realizar un análisis DCF, incluso si no se utiliza para la cifra de valoración final, proporcionaría una validación poderosa para la valoración del múltiplo de EBITDA. Demostraría a un posible comprador que las ganancias futuras proyectadas (que sustentan el múltiplo de EBITDA) no son solo una suposición, sino que son sólidas y sostenibles a largo plazo. Un DCF también obliga al cliente a considerar todos los aspectos del flujo de caja futuro, incluidas las inversiones de capital para nuevas tiendas, los requisitos de capital de trabajo y el servicio de la deuda, proporcionando

una imagen financiera más completa. Esta capa adicional de análisis mejora la credibilidad, reduce el riesgo percibido por el comprador y proporciona una comprensión más profunda del potencial de valor a largo plazo del negocio, lo que en última instancia puede respaldar el extremo superior del rango de valoración.

4. Múltiplos de EBITDA para Cadenas de Restaurantes

Análisis de los Múltiplos Típicos de EBITDA para Cadenas de Restaurantes

Los múltiplos de EBITDA para restaurantes varían según una serie de factores, incluyendo el tipo de establecimiento, el tamaño y las condiciones del mercado. El rango promedio de múltiplos de EBITDA para restaurantes generalmente se sitúa entre **2.80x** y **3.65x**.¹⁰ Para restaurantes independientes, este rango puede extenderse típicamente de

3x a 5x.⁹

El tamaño y el reconocimiento de la marca influyen significativamente en el múltiplo aplicable. Los restaurantes más pequeños podrían negociar con múltiplos más bajos (por ejemplo, 1x o 2x), mientras que los restaurantes más establecidos o "conocidos", especialmente las franquicias en ubicaciones privilegiadas, pueden alcanzar múltiplos más altos, generalmente entre **cuatro y seis veces el EBITDA**.¹¹ Las condiciones macroeconómicas también son un factor determinante; por ejemplo, aunque los múltiplos disminuyeron en los primeros tres trimestres de 2022 debido a un panorama pesimista, se observó una recuperación en el tercer trimestre de 2022, con muchas industrias mostrando múltiplos más altos.¹² Esto subraya la naturaleza dinámica del sentimiento del mercado y las condiciones económicas en la valoración.

Existe una correlación directa entre el volumen de ingresos y los múltiplos de valoración. Las empresas con mayores volúmenes de ventas tienden a obtener múltiplos de valoración más altos. Por ejemplo, los restaurantes que generan más de 1 millón de dólares en ingresos pueden alcanzar un múltiplo de ganancias de alrededor de 2.5x, mientras que los restaurantes más pequeños con ventas inferiores a 500.000 dólares podrían negociar por debajo de 1.5 veces sus ganancias discretionales.¹³ Esto es relevante para Taquerías Moctezuma, ya que su EBITDA proyectado de 10.38 millones

MXN (aproximadamente 600.000 USD a un tipo de cambio de 17 MXN/USD) la posiciona en una categoría de tamaño que puede aspirar a un múltiplo respetable.

Discusión de los Factores Clave que Influyen en los Rangos de Múltiplos

Varios elementos estratégicos y operativos pueden influir positivamente en el múltiplo de valoración que una empresa puede alcanzar:

- **Potencial de Crecimiento Percibido:** Las empresas que demuestran un crecimiento rápido y consistente (por ejemplo, CAGRs superiores al 11% en un período de tres años) pueden obtener múltiplos significativamente más altos, a veces casi cinco veces el múltiplo mediano de EV/EBITDA en comparación con las empresas de crecimiento más lento.⁸ La expansión planificada de Taquerías Moctezuma la posiciona favorablemente en este aspecto.
- **Perfil de Riesgo:** Los negocios con perfiles de riesgo percibido más bajos generalmente atraen valoraciones más altas.⁸ Esto incluye factores como operaciones estables, ingresos diversificados y una gestión sólida.
- **Tamaño de la Empresa:** Como regla general, las empresas más grandes tienden a recibir valoraciones más altas.⁸ La expansión de 3 a 5 sucursales aumentará la escala de Taquerías Moctezuma, lo que podría contribuir a un múltiplo más alto.
- **Categoría de Restaurante:** Los Restaurantes de Servicio Rápido (QSR) suelen obtener múltiplos más altos en comparación con los establecimientos de comida rápida informal y de servicio completo.⁸ Este es un factor positivo para Taquerías Moctezuma.
- **Historia de la Marca e Imagen Pública:** Una narrativa de marca convincente, una percepción pública positiva y una clara alineación con la demanda actual del consumidor (por ejemplo, marcas con un propósito) son activos intangibles poderosos que aumentan las valoraciones.⁸
- **Integración Tecnológica:** Las empresas que han integrado eficazmente los servicios de entrega de alimentos y otras soluciones tecnológicas en sus operaciones a menudo reciben valoraciones más altas.⁸
- **Rendimiento Financiero Consistente:** Las empresas que demuestran un rendimiento financiero constante, ingresos y ganancias superiores al promedio, un potencial de crecimiento demostrable y una baja

participación del propietario son más atractivas para los compradores y pueden alcanzar múltiplos iguales o superiores al cuartil superior.¹³

Selección de un Rango de Múltiplos de EBITDA Apropriado para Taquerías Moctezuma

Considerando la clasificación de Taquerías Moctezuma como una cadena de comida rápida/QSR, su plan explícito de crecimiento y las tendencias favorables del mercado identificadas en México, un múltiplo en el extremo superior del rango promedio general (2.80x – 3.65x de ¹⁰, o 3x-5x para restaurantes independientes de ⁹) sería apropiado. Teniendo en cuenta los elementos específicos que impulsan múltiplos más altos, como el potencial de crecimiento inherente de una expansión de cadena, su posicionamiento dentro de la categoría QSR, la oportunidad de una sólida integración tecnológica y el aumento del tamaño de la empresa, un rango de múltiplos de EBITDA proyectado de

3.5x a 5.0x parece razonable para una cadena bien gestionada y en crecimiento como Taquerías Moctezuma que opera en el dinámico mercado mexicano. Este rango se inclina hacia el extremo superior de las valoraciones típicas de restaurantes privados y se acerca a los múltiplos observados para establecimientos "conocidos".¹¹ Es importante tener en cuenta que, si bien algunas valoraciones del mercado público (por ejemplo, Chipotle ¹⁴) muestran múltiplos más bajos, estas suelen ser específicas de la dinámica del mercado público y no deben compararse directamente con las valoraciones de M&A privadas para cadenas más pequeñas, donde fuentes como Peak Business Valuation ¹⁰ y EtonVS ⁹ proporcionan puntos de referencia más relevantes.

La siguiente tabla compara los múltiplos de EBITDA en la industria de restaurantes, proporcionando un contexto para la valoración de Taquerías Moctezuma:

Categoría/Tipo de Restaurante	Rango de Múltiplos de EBITDA Promedio/Típico	Factores Clave que Influyen en los Múltiplos	Fuente(s)
-------------------------------	--	--	-----------

Restaurantes en General	2.80x – 3.65x	Consistencia de ventas, rentabilidad operativa	10
Restaurantes Independientes	3x – 5x	Flujos de caja predecibles, potencial de crecimiento	9
Restaurantes Conocidos/Franquicias	4x – 6x	Reconocimiento de marca, ubicación privilegiada	11
Empresas con Alto Potencial de Crecimiento	Hasta 5x más que el promedio	CAGR > 11% (3 años), escalabilidad	8
Empresas con Integración Tecnológica	Más altos	Enfoque en entrega de alimentos, soluciones tecnológicas	8
Empresas con Mayor Volumen de Ingresos	Más altos	Ventas > \$1M USD, margen de beneficio razonable	13

La diferencia sustancial entre el extremo inferior (3.5x) y el superior (5.0x) del rango de múltiplos (más de 15 millones de MXN en este escenario) subraya que las inversiones estratégicas en activos intangibles y mejoras operativas son tan cruciales, si no más, que simplemente abrir nuevas tiendas. Esto cambia el enfoque de una mera expansión cuantitativa a una expansión de calidad y posicionamiento estratégico. Destaca que los esfuerzos de la empresa durante los próximos cinco años deben dedicarse por igual no solo a hacer crecer el negocio, sino también a hacerlo inherentemente más atractivo y menos riesgoso para un posible comprador, justificando así un múltiplo premium.

5. Estimación de Valoración Proyectada (Horizonte de

Cinco Años)

Cálculo del EBITDA Proyectado para 5 Sucursales

Basándose en la proyección del cliente y el supuesto de crecimiento proporcional, el EBITDA actual de 6.23 millones de MXN para 3 sucursales lleva a un EBITDA proyectado de **10.38 millones de MXN** para 5 sucursales en 5 años. Esta cifra representa el poder de ganancias central del negocio expandido.

Aplicación de los Múltiplos de EBITDA Seleccionados para Derivar un Rango de Valoración

Utilizando el rango de múltiplos de EBITDA cuidadosamente seleccionado de 3.5x a 5.0x (justificado en la sección anterior):

- **Estimación de Valoración Baja:** 10.38 millones MXN (EBITDA Proyectado) * 3.5x (Múltiplo Inferior) = **36.33 millones MXN**
- **Estimación de Valoración Alta:** 10.38 millones MXN (EBITDA Proyectado) * 5.0x (Múltiplo Superior) = **51.90 millones MXN**

Este cálculo proporciona un rango de valoración claro y procesable para Taquerías Moctezuma, que representa su precio de venta potencial en 5 años, asumiendo que se logra el crecimiento proyectado y se implementan con éxito las estrategias de mejora de valor recomendadas.

La siguiente tabla resume los escenarios de valoración proyectados para Taquerías Moctezuma:

Característica	Detalle
Número Actual de Sucursales	3
EBITDA Anual Actual (MXN)	6.23 millones
Número Proyectado de Sucursales (Horizonte de 5 años)	5
EBITDA Anual Proyectado (MXN)	10.38 millones
Rango de Múltiplos de EBITDA Seleccionado (Mín. y Máx.)	3.5x - 5.0x

Rango de Valoración Estimado (MXN)	36.33 millones - 51.90 millones
------------------------------------	---------------------------------

El rango de valoración demuestra claramente que lograr el EBITDA proyectado es solo un componente para maximizar el precio de venta; la calidad de ese EBITDA, que se refleja en el múltiplo aplicado, impacta significativamente la valoración final. La empresa tiene control sobre dos palancas principales para influir en su valor: primero, aumentar el EBITDA (mediante la apertura de nuevas sucursales, el aumento de los ingresos por sucursal y la mejora de los márgenes de beneficio); y segundo, mejorar el múltiplo de valoración (mediante inversiones estratégicas en excelencia operativa, fortaleza de la marca, demostrando un crecimiento consistente y la integración de tecnología). La diferencia sustancial entre el extremo inferior (3.5x) y el superior (5.0x) del rango de múltiplos subraya que las inversiones estratégicas en activos intangibles y mejoras operativas son tan cruciales, si no más, que simplemente abrir nuevas tiendas. Esto cambia el enfoque de una mera expansión cuantitativa a una expansión de calidad y posicionamiento estratégico. Resalta que los esfuerzos de la empresa durante los próximos cinco años deben dedicarse por igual no solo a hacer crecer el negocio, sino también a hacerlo inherentemente más atractivo y menos riesgoso para un posible comprador, justificando así un múltiplo premium.

6. Impulsores Clave de Valor y Estrategias de Mejora

Análisis Detallado de los Factores que Pueden Impactar Significativamente el Múltiplo de Valoración

Para maximizar el valor de Taquerías Moctezuma, es fundamental comprender los factores que pueden influir en el múltiplo de valoración aplicado a su EBITDA:

- **Crecimiento Consistente y Escalabilidad:** Las empresas que demuestran un crecimiento rápido y constante (por ejemplo, CAGRs superiores al 11% en un período de tres años) pueden obtener múltiplos significativamente más altos, a veces casi cinco veces el múltiplo mediano de EV/EBITDA.⁸ La escalabilidad inherente de una cadena bien estructurada es altamente valorada.⁹
- **Fortaleza y Reputación de la Marca:** Una narrativa de marca sólida,

una imagen pública positiva y una clara alineación con la demanda actual del consumidor (por ejemplo, marcas con un propósito) son activos intangibles poderosos que aumentan las valoraciones.⁸

- **Eficiencia Operativa y Márgenes de Beneficio Robustos:** La optimización de las operaciones para maximizar el EBITDA⁸ y el mantenimiento de márgenes de beneficio saludables⁹ son fundamentales. Esto incluye una gestión meticulosa de los costos de alimentos, los costos laborales y los gastos generales.¹⁵
- **Integración Tecnológica y Capacidades de Entrega:** Invertir en tecnología moderna y capacidades de entrega robustas, como sistemas de punto de venta (POS) avanzados, plataformas de pedidos en línea eficientes y asociaciones estratégicas con servicios de entrega, puede conducir a valoraciones más altas.⁸
- **Diversificación de Fuentes de Ingresos:** La expansión más allá de la comida en el local y para llevar, ofreciendo paquetes exclusivos para cenas privadas, eventos y servicios de catering¹⁶, o incluso desarrollando y vendiendo productos de marca¹⁶, puede aumentar significativamente los ingresos y la rentabilidad general.
- **Calidad de la Gestión y el Personal:** Un equipo de gestión y personal sólido, bien capacitado y autónomo contribuye a un rendimiento constante y reduce la dependencia del propietario, lo que es muy atractivo para los posibles compradores.⁹

Estrategias Accionables para Taquerías Moctezuma para Mejorar su Valor en los Próximos Cinco Años

Para capitalizar estos impulsores de valor, Taquerías Moctezuma debe implementar las siguientes estrategias:

- **Optimización e Innovación del Menú:**

- Introducir especiales de menú de temporada por tiempo limitado utilizando ingredientes frescos y locales para mantener la oferta emocionante, atraer nuevos clientes y potencialmente gestionar los costos de manera más efectiva.⁶
- Implementar "ingeniería de menú" para resaltar y promover estratégicamente los artículos de alto margen en lugares clave del menú.¹⁵
- Capacitar al personal en la venta adicional y cruzada de artículos complementarios como aperitivos, postres o bebidas especiales.¹⁵
- Incorporar proactivamente alternativas más saludables, opciones basadas en plantas e información transparente sobre los ingredientes para alinearse con las tendencias de salud del consumidor en evolución.³
- **Compromiso con el Cliente y Programas de Lealtad:**
 - Organizar eventos temáticos culturales que celebren las tradiciones mexicanas (por ejemplo, noches de música en vivo, celebraciones de fiestas mexicanas, colaboraciones con artistas locales) para crear experiencias gastronómicas memorables y aumentar significativamente el tráfico de clientes.⁶
 - Desarrollar e implementar un programa de lealtad robusto que ofrezca incentivos por visitas repetidas y aproveche los datos del cliente para ofertas personalizadas.⁶
 - Interactuar activamente con los clientes a través de una fuerte presencia en redes sociales y campañas de marketing por correo electrónico/texto dirigidas para especiales y promociones semanales.¹⁶
- **Optimización de la Presencia en Línea y la Entrega:**
 - Desarrollar y mantener un sitio web fácil de usar con un sistema de pedidos en línea intuitivo.⁶
 - Forjar asociaciones estratégicas con plataformas de entrega de alimentos populares en México (por ejemplo, Rappi) para ampliar significativamente el alcance de los clientes y aumentar las ventas.³
 - Explorar la viabilidad de incorporar modelos de cocina en la nube para áreas específicas de alta demanda para expandir el alcance y

la capacidad de manera más rentable.¹

- **Eficiencia Operativa y Control de Costos:**
 - Implementar una programación eficiente del personal y capacitar a los empleados en múltiples funciones para optimizar los costos laborales y mejorar la flexibilidad operativa.¹⁵
 - Negociar acuerdos favorables con los proveedores y considerar la compra al por mayor de ingredientes básicos para gestionar eficazmente los costos de los alimentos.¹⁵
 - Realizar auditorías de inventario regulares para minimizar el desperdicio, prevenir robos y asegurar la utilización eficiente de los recursos.¹⁵
 - Invertir en tecnología moderna para restaurantes, incluidos sistemas POS avanzados, pantallas de visualización de cocina y software de gestión de eventos, para optimizar las operaciones y reducir errores manuales.¹⁶

- **Prácticas de Sostenibilidad:**
 - Obtener ingredientes de proveedores con prácticas sostenibles verificadas y optar por envases biodegradables y ecológicos para servicios de comida para llevar y a domicilio.⁵
 - Resaltar activamente los esfuerzos de sostenibilidad en los menús, las redes sociales y la señalización en la tienda para atraer a los consumidores conscientes del medio ambiente y mejorar la confianza en la marca.⁵

La siguiente tabla detalla las iniciativas estratégicas clave para la maximización del valor:

Categoría Estratégica	Iniciativa Específica	Impacto Esperado en Valor/EBITDA/Múltiplo	Fuente(s)
Menú y Producto	Ampliar Menú con Especiales de Temporada	Aumento de ingresos (+8-12%), satisfacción del cliente (+5%)	⁶

	Ingeniería de Menú y Upselling	Aumento de márgenes de beneficio, incremento de ingresos	15
Cliente y Compromiso	Organizar Eventos Culturales	Aumento significativo de tráfico (+25-40%), experiencia memorable	6
	Implementar Programa de Lealtad	Fomenta visitas repetidas, mejora la satisfacción del cliente	6
Digital y Entrega	Optimizar Presencia Online y Opciones de Entrega	Mayor alcance de clientes, aumento de ventas (+30%), visibilidad de marca	6
	Explorar Modelos de Cocina en la Nube	Expansión rentable, aumento de capacidad	1
Operaciones	Eficiencia Operativa y Control de Costos	Maximización del EBITDA, reducción de riesgos, mejora de márgenes	8
	Invertir en Tecnología de Restaurantes	Optimización de operaciones, reducción de errores, mayor eficiencia	16
Marca y Sostenibilidad	Construir una Marca Auténtica y Propósito	Mayor múltiplo de valoración, diferenciación, lealtad del cliente	6
	Adoptar Prácticas Sostenibles	Atraer consumidores conscientes, mejorar la	5

		confianza en la marca	
--	--	--------------------------	--

Las inversiones en eficiencia operativa, tecnología robusta y el desarrollo de un equipo de gestión sólido e independiente no deben verse simplemente como medidas de reducción de costos o aumento de ingresos, sino como inversiones fundamentales en la capacidad de venta y la reducción de riesgos. La documentación de procedimientos operativos estándar (SOP), la implementación de soluciones tecnológicas fluidas y la demostración de una operación madura y bien gestionada indicarán una adquisición de menor riesgo para los posibles compradores, lo que justificará directamente un múltiplo premium. Esto se trata de construir un negocio "listo para el inversor" que pueda funcionar sin problemas incluso sin la supervisión constante del propietario.

Las estrategias centradas en el compromiso con el cliente, los eventos culturales y las iniciativas de sostenibilidad tienen un doble propósito: aumentan los ingresos inmediatos y la retención de clientes, al tiempo que construyen un valor de marca intangible inestimable. La investigación afirma explícitamente que la "Historia de la Marca", la "Imagen Pública" y la "Alineación con la Demanda y el Propósito del Consumidor" son factores significativos que generan múltiplos de valoración más altos.⁸ Estos son activos intangibles que diferencian un negocio más allá de sus estados financieros. El enfoque de Taquerías Moctezuma en su "cocina mexicana auténtica" y la organización de eventos culturales¹ pueden cultivar una narrativa de marca sólida y con un propósito. Esto no solo impulsa el tráfico de clientes, mejora la lealtad del cliente y aumenta los negocios repetidos, sino que también crea una posición de mercado única y defendible que es muy atractiva para los compradores estratégicos. Una marca fuerte y reconocida reduce los costos de marketing para un adquirente y promete una lealtad sostenida del cliente, lo que justifica un múltiplo más alto que va más allá del rendimiento financiero actual. Se trata de construir una historia convincente y una comunidad leal que añada un valor significativo y cuantificable al negocio.

7. Panorama de Fusiones y Adquisiciones en el Sector Restaurantero de México

Tendencias Actuales en la Actividad de M&A dentro de la Industria Mexicana de Servicios de Alimentos

Después de un período de cautela, las fusiones y adquisiciones (M&A) en las industrias de franquicias y restaurantes en general están mostrando un impulso renovado. Los compradores estratégicos, las firmas de capital privado y los operadores de múltiples unidades están volviendo a comprometerse activamente con el mercado.¹⁷ A nivel mundial, la actividad de M&A en 2024 mostró signos de recuperación gradual, con un aumento del 12% en el valor de los acuerdos corporativos.¹⁸

El panorama mexicano de M&A en 2024 reflejó en gran medida las tendencias globales, posicionando al país para capitalizar tanto los flujos de inversión globales como las oportunidades regionales.¹⁸ El entorno actual está siendo impulsado por factores como tasas de interés más bajas y costos de capital decrecientes, que se espera que fomenten aún más la actividad de acuerdos.¹⁸ El fenómeno del "nearshoring" también es un impulsor significativo, ya que las empresas buscan reubicar las cadenas de suministro más cerca de los mercados clave, posicionando a México como un centro de inversión estratégico en manufactura, logística y servicios relacionados, lo que impulsa indirectamente la economía en general y el gasto del consumidor en servicios de alimentos.¹⁸ La mayoría de las inversiones provienen de inversores estratégicos y corporativos, aunque los inversores financieros (como las firmas de capital privado) también desempeñan un papel importante, representando aproximadamente el 20-30% de la actividad total de M&A.¹⁸ Esto indica un grupo diverso y robusto de posibles compradores.

A pesar de una perspectiva general positiva, la industria restaurantera mexicana enfrenta desafíos, incluidas posibles tarifas de EE. UU., el aumento de los costos de los insumos y la inseguridad regional.¹⁹ Sin embargo, se espera que la industria siga creciendo de manera robusta a una tasa de aproximadamente 15%-18% a nivel nacional, con proyecciones que podrían alcanzar el 25% en ciudades importantes como la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara.¹⁹

Factores que Influyen en el Interés del Comprador

Los compradores sofisticados buscan más allá de las cifras financieras al evaluar un negocio:

- **Procesos Escalables y Experiencia Operativa:** En las M&A de franquicias y cadenas, el verdadero valor para los compradores no radica solo en los retornos financieros, sino significativamente en la adquisición de procesos escalables, experiencia operativa probada y una marca estratégicamente posicionada.¹⁷
- **Diligencia Debida Exhaustiva:** Los compradores realizan una diligencia debida exhaustiva que va "más allá de los números", examinando aspectos como los derechos de transferencia, los protocolos de aprobación del franquiciador, el rendimiento del franquiciado, la antigüedad, la estabilidad de la cartera de proyectos y el cumplimiento de los estándares de la marca.¹⁷
- **Iniciativas de Crecimiento Estratégico:** Los adquirentes buscan activamente negocios con estrategias claras de adquisición y expansión que puedan proporcionar un salto competitivo en el mercado.⁸
- **Integración de Tecnología e IA:** La inteligencia artificial generativa está emergiendo como una herramienta crucial para la identificación de oportunidades de negocio, la diligencia debida y la planificación de la integración post-adquisición. Los primeros en adoptar la IA en M&A reportan plazos más rápidos, costos reducidos y procesos de toma de decisiones mejorados.¹⁸ Esto indica una creciente sofisticación entre los posibles compradores.

Implicaciones para una Posible Venta de Taquerías Moctezuma

La perspectiva general del mercado para la venta de una cadena de restaurantes en México dentro de un plazo de cinco años parece generalmente positiva, caracterizada por una creciente actividad de M&A y condiciones económicas favorables. Taquerías Moctezuma, como una cadena en crecimiento dentro del popular segmento QSR, está bien posicionada para atraer a una variedad de posibles compradores, incluidos adquirentes estratégicos (que buscan expansión de mercado y

sinergias) e inversores financieros (que buscan activos escalables y rentables con potencial de crecimiento).

La preparación es primordial: demostrar una sólida disciplina operativa, mantener un rendimiento financiero claro y transparente, y cultivar una marca atractiva serán vitales para una venta exitosa y para lograr una valoración premium.¹⁷

El panorama de M&A en México, que muestra una recuperación y una actividad creciente ¹⁷, contribuye activamente al potencial de Taquerías Moctezuma para lograr una valoración más alta. Un mercado de M&A activo implica un mayor número de compradores que buscan activamente activos de calidad. Esta mayor demanda, particularmente de compradores estratégicos que buscan "procesos escalables" ¹⁷ e "iniciativas de crecimiento estratégico" ⁸, naturalmente conduce a una mayor competencia entre los postores. Este entorno competitivo significa que Taquerías Moctezuma debe esforzarse por ser un negocio excepcionalmente "listo".¹⁷ Esta preparación abarca tener finanzas meticulosamente limpias, procesos operativos bien documentados, una historia de crecimiento clara y convincente, y haber implementado ya estrategias clave de mejora de valor. Esta preparación proactiva, combinada con un mercado favorable, maximiza significativamente las posibilidades de atraer a múltiples partes interesadas y, en consecuencia, de alcanzar el extremo superior del rango de valoración. Esto subraya que la valoración no es solo un cálculo interno, sino que está fuertemente influenciada por la percepción externa del mercado y el momento oportuno de la venta.

El énfasis en la "diligencia más allá de los números" ¹⁷ y el uso creciente de la IA en los procesos de diligencia debida ¹⁸ resaltan que los compradores sofisticados buscan mucho más que una buena cifra de EBITDA. Los compradores de hoy, especialmente las firmas de capital privado y los adquirentes estratégicos, están realizando análisis profundos de la solidez operativa, la escalabilidad, la gobernanza y los activos intangibles. Están examinando la eficiencia operativa, la solidez de la marca e incluso la calidad del equipo de gestión.⁸ La integración de la IA significa que pueden procesar grandes cantidades de datos e identificar posibles señales de alerta u oportunidades más rápido que nunca. Por lo tanto, Taquerías Moctezuma necesita prepararse proactivamente para una diligencia debida integral organizando toda la documentación operativa,

legal y financiera con mucha antelación. Esto incluye tener derechos de transferencia claros, estándares de marca establecidos, procedimientos operativos documentados y un rendimiento demostrable en todas las sucursales (si es aplicable a su modelo). Esta "preparación para el inversor" proactiva reduce significativamente el riesgo percibido por los compradores, agiliza el proceso de M&A y puede traducirse directamente en un múltiplo más alto porque el comprador percibe que está adquiriendo una operación bien engrasada, de bajo riesgo y a prueba de futuro, en lugar de un negocio con complejidades ocultas.

8. Conclusión y Próximos Pasos

Resumen del Valor de Venta Estimado y Conclusiones Clave

Basado en un EBITDA proyectado de **10.38 millones de MXN** para 5 sucursales en 5 años y un rango de múltiplos de EBITDA aplicado de 3.5x a 5.0x, el valor de venta estimado para Taquerías Moctezuma se proyecta entre **36.33 millones de MXN** y **51.90 millones de MXN**. Es fundamental enfatizar que alcanzar el extremo superior de este rango de valoración depende en gran medida de la ejecución exitosa de las estrategias de crecimiento planificadas y, fundamentalmente, de la implementación diligente de las iniciativas de mejora de valor descritas en este informe.

Los vientos de cola favorables en los sectores de restaurantes de servicio rápido (QSR) y cadenas de restaurantes en México proporcionan una base sólida para el crecimiento futuro y un entorno de fusiones y adquisiciones receptivo.

Recomendaciones para Preparar el Negocio para la Venta y Relacionarse con Posibles Compradores

Para maximizar el valor de Taquerías Moctezuma en el horizonte de venta de cinco años, se recomiendan los siguientes pasos estratégicos:

- **Excelencia Operativa y Disciplina Financiera:** Optimizar continuamente todos los aspectos de las operaciones para maximizar el EBITDA. Esto incluye un control riguroso de los costos (alimentos,

mano de obra, gastos generales), una gestión eficiente del inventario y una calidad de servicio constante en todas las sucursales.

- **Ejecución Estratégica del Crecimiento:** Ejecutar el plan de expansión a 5 sucursales de manera eficiente y estratégica, asegurando que cada nueva sucursal sea rentable y contribuya proporcionalmente (o mejor) al EBITDA general.
- **Construcción de Marca y Lealtad del Cliente:** Invertir proactivamente en el cultivo de una historia de marca sólida y auténtica que resuene con los consumidores. Mejorar el compromiso con el cliente a través de eventos culturales únicos e implementar programas de lealtad robustos y basados en datos para fomentar la repetición de negocios y la conexión con la comunidad.
- **Adopción Tecnológica y Presencia Digital:** Priorizar la inversión continua en sistemas avanzados de pedidos digitales, integraciones fluidas de plataformas de entrega y tecnología en la tienda (por ejemplo, sistemas POS modernos) para mejorar la eficiencia operativa, la experiencia del cliente y alinearse con las tendencias del mercado en evolución.
- **Preparación Financiera y Transparencia:** Mantener registros financieros meticulosamente limpios, precisos y transparentes. Asegurar que los cálculos de EBITDA sean claros, con todas las "adiciones" debidamente identificadas y justificadas, para presentar la imagen más favorable y precisa de la rentabilidad del negocio. Considerar un análisis preliminar de flujo de caja descontado (DCF) para validar las proyecciones de flujo de caja a largo plazo y demostrar la sostenibilidad.
- **Posicionamiento en el Mercado y Narrativa:** Desarrollar una narrativa clara y convincente para Taquerías Moctezuma que destaque sus propuestas de venta únicas, su fuerte alineación con las tendencias del mercado mexicano de QSR y cadenas de alto crecimiento, y su potencial probado para una mayor escalabilidad.
- **Contratación de Asesoramiento Profesional:** Contratar a asesores de M&A, asesores legales y expertos en valoración adicionales con experiencia con mucha antelación a la venta planificada. Su experiencia será invaluable para navegar las complejidades del proceso de M&A, estructurar el acuerdo de manera óptima y asegurar el mejor resultado posible.

El horizonte de cinco años para la venta no es solo un cronograma para la

valoración interna; representa una oportunidad crítica para construir una narrativa estratégica convincente que resonará profundamente con los posibles compradores. Un comprador no solo adquiere el rendimiento actual del negocio; está invirtiendo en su potencial futuro. Un plan a cinco años bien articulado y demostrablemente alcanzable reduce significativamente el riesgo percibido y mejora el atractivo y el valor del negocio. Por lo tanto, los próximos cinco años para Taquerías Moctezuma deben enmarcarse como un período deliberado de creación de valor estratégico, que culmine en un objetivo de adquisición altamente atractivo. Esto significa no solo implementar las estrategias recomendadas, sino también documentar y comunicar meticulosamente el progreso y los resultados tangibles de estas iniciativas. El informe en sí puede servir como un documento fundamental para esta narrativa estratégica, enfatizando que la valoración final es un objetivo dinámico que puede ser influenciado y maximizado significativamente a través de una gestión proactiva y disciplinada y un posicionamiento estratégico.

Bibliografía

1. Mexico Foodservice Market Size & Share Analysis - Industry Research Report - Growth Trends - Mordor Intelligence, accessed June 30, 2025, <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/mexico-foodservice-market>
2. Mexico Foodservice - Market Share Analysis, Industry Trends & Statistics, Growth Forecasts (2025 - 2030), accessed June 30, 2025, <https://www.researchandmarkets.com/reports/5854380/mexico-foodservice-market-share-analysis>
3. Mexico Food Service Market 2033 - IMARC Group, accessed June 30, 2025, <https://www.imarcgroup.com/mexico-food-service-market>
4. Market Size Report: Tacombi - Aurora, accessed June 30, 2025, https://tryaurora.io/blog/Market_Size_Tacombi/
5. Mexico Quick Service Restaurants Market 2024 - IMARC Group, accessed June 30, 2025, <https://www.imarcgroup.com/mexico-quick-service-restaurants-market>
6. How Can You Increase Profits of a Mexican Restaurant Business?, accessed June 30, 2025, <https://businessplan-templates.com/blogs/profits/mexican-restaurant>
7. Mexico Fast Food Market Size, Share, Industry Report 2033 - IMARC Group, accessed June 30, 2025, <https://www.imarcgroup.com/mexico-fast-food-market>
8. Valuation Multiples for a Restaurant - Phoenix Strategy Group,

- accessed June 30, 2025,
<https://www.phoenixstrategy.group/blog/valuation-multiples-for-a-restaurant>
9. How to Value a Restaurant (In a Volatile Industry) - Eton Venture Services, accessed June 30, 2025,
<https://etonvs.com/valuation/how-to-value-a-restaurant/>
 10. Valuation Multiples for a Restaurant, accessed June 30, 2025,
<https://peakbusinessvaluation.com/valuation-multiples-for-a-restaurant/>
 11. Which Restaurant Valuation Method is Best for Your Business? - Lightspeed, accessed June 30, 2025,
<https://www.lightspeedhq.com/blog/restaurant-valuation/>
 12. Industry Multiples in Latin America – Q3 2022 - Kroll, accessed June 30, 2025,
<https://www.kroll.com/-/media/kroll-images/pdfs/industry-multiples-in-latin-america-q3-2022.pdf>
 13. Restaurant Business Valuation Multiples & Financial Benchmarks - BizBuySell Report, accessed June 30, 2025,
<https://www.bizbuysell.com/learning-center/valuation-benchmarks/restaurants/>
 14. Chipotle Mexican Grill: Navigating Near-Term Challenges Amid Long-Term Growth Potential, accessed June 30, 2025,
<https://www.ainvest.com/news/chipotle-mexican-grill-navigating-term-challenges-long-term-growth-potential-2506/>
 15. How Much Does a Mexican Restaurant Make? - Toast POS, accessed June 30, 2025,
<https://pos.toasttab.com/blog/on-the-line/how-much-do-mexican-restaurants-make>
 16. How to Increase Restaurant Sales and Revenue: 20 Tips & Tricks - Tripleseat, accessed June 30, 2025,
<https://tripleseat.com/blog/16-ways-to-increase-restaurant-sales/>
 17. Unlocking M&A Success in the Franchise Industry - QSR Magazine, accessed June 30, 2025,
<https://www.qsrmagazine.com/story/unlocking-ma-success-in-the-franchise-industry/>
 18. Global Deals, Local Impact: The M&A Effect on Mexico, accessed June 30, 2025,
<https://mexicobusiness.news/trade-and-investment/news/global-deals-local-impact-ma-effect-mexico>
 19. Mexico's Restaurant Industry Expects Growth Despite Challenges, accessed June 30, 2025,
<https://mexicobusiness.news/agribusiness/news/mexicos-restaurant-industry-expects-growth-despite-challenges>
 20. Global M&A industry trends: 2025 mid-year outlook - PwC, accessed June 30, 2025, <https://www.pwc.com/gx/en/services/deals/trends.html>