

Review 2025 - 2026

Resultados, aprendizajes y próximos desafíos.



Nuestro Review 2025-2026

2025 fue un año que demandó mucho más que buenas intenciones: la **incertidumbre**, la **presión en la toma de decisiones** y la **necesidad constante de ajustar el rumbo** marcaron la agenda de muchas empresas. Desde GPC lo vivimos de cerca, acompañando a equipos directivos en decisiones estratégicas. Vimos realidades diversas: organizaciones reforzando bases, redefiniendo enfoque o creciendo con mayor selectividad.

Este Business Review 2025–2026 no es un estudio estadístico, sino una lectura estratégica construida a partir de conversaciones con empresarios, una encuesta y nuestra experiencia en procesos de transformación.

En las siguientes páginas encontrarás el **contexto de 2025**, **cómo reaccionaron las empresas** y **los principales retos y tendencias para el 2026**.

Más que ofrecer respuestas cerradas, este Business Review plantea preguntas relevantes. Hoy la diferencia no está solo en el contexto, sino en **cómo se leen las señales** y **qué tan a tiempo se actúa**.



2025: El año que vivimos

2025 fue un año de incertidumbre sostenida, no de eventos aislados.

El entorno cambiante obligó a ajustar los planes de forma continua, priorizando adaptación sobre ejecución lineal.

Ante la incertidumbre externa, las empresas priorizaron el control interno y la cautela comercial.

2025: Entre la incertidumbre y la adaptación

- **Entorno financiero restrictivo:**

Condiciones de financiamiento más cuidadosas llevaron a un uso más selectivo de deuda e inversiones.

- **Seguridad y regulación:**

Persistieron riesgos de seguridad y ajustes regulatorios, aumentando costos y cautela en expansiones.

- **Incertidumbre en inversión y proyectos de largo plazo:**

Diversos proyectos se postergaron o replantearon ante la falta de certidumbre, priorizando retornos más inmediatos.

- **Volatilidad en costos y mercado:**

La variación en insumos y expectativas presionó márgenes y obligó a revisar supuestos financieros con más frecuencia.

- **Transición política y redefinición económica:**

Transición de gobierno en México, generando cautela mientras se clarificaban reglas, planes e inversión.



¿Cómo se tradujo este contexto en la toma de decisiones?

No fue un año de parálisis, fue un año de decisiones distintas.

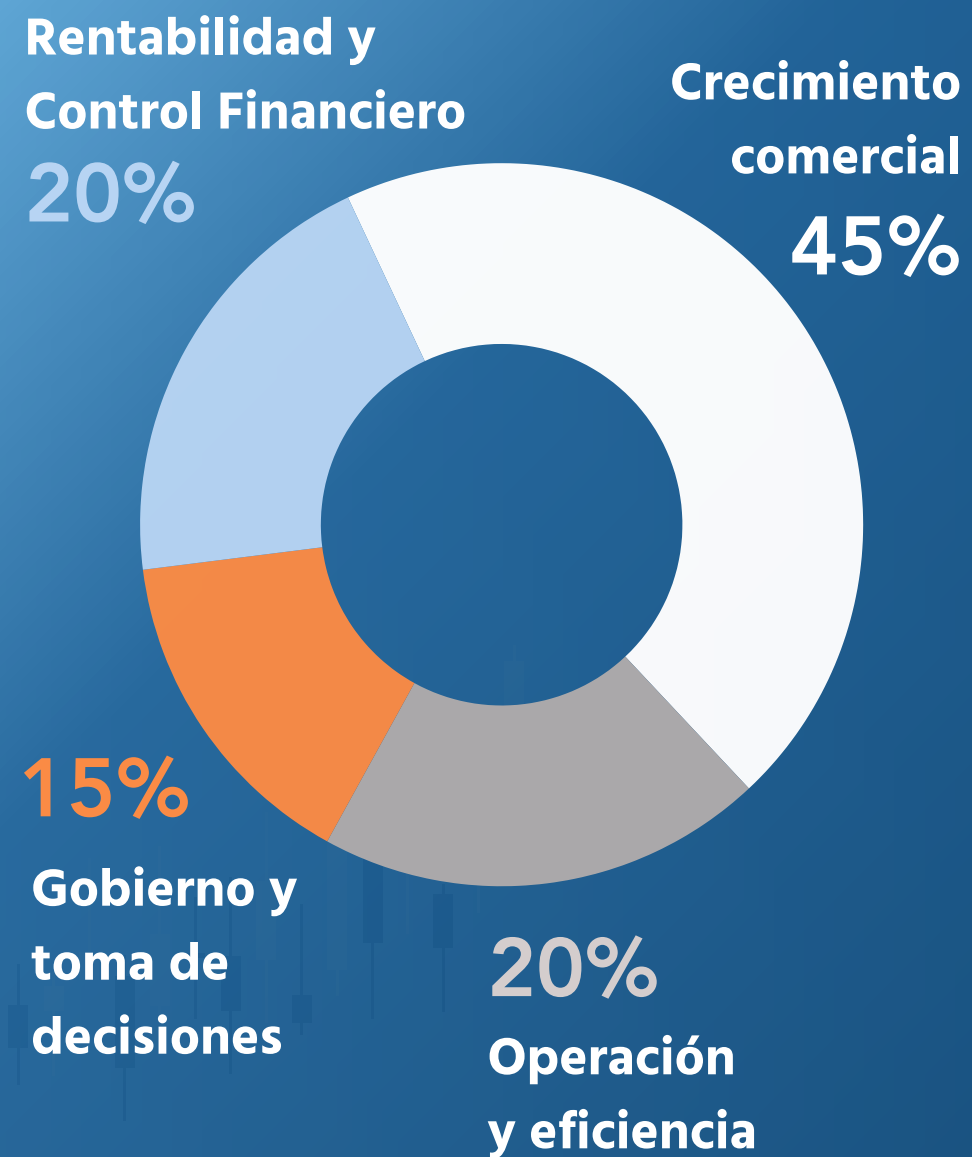
En un entorno incierto y cambiante, las empresas ajustaron **el ritmo, el horizonte y el criterio con el que tomaron decisiones.**

- **Decisiones más cautas y fragmentadas:** no hubo inacción, hubo gestión del riesgo.
- **Prioridad en corto plazo y liquidez:** no se perdió visión, se protegió el presente.
- **Mayor selectividad en inversión y crecimiento:** no se dejó de crecer, se creció con criterio.
- **Menor tolerancia al error y mayor exigencia en ejecución:** más presión sobre equipos, mayor foco en resultados reales.

En un año de incertidumbre, las empresas reaccionaron ajustando foco, priorizando ejecución y reforzando capacidades clave.



¿Cuál fue el principal reto de gestión que enfrentaron las empresas familiares mexicanas en 2025?



El crecimiento comercial fue el principal reto de gestión en 2025.

La rentabilidad, la eficiencia operativa y la toma de decisiones fueron frentes donde las empresas enfrentaron una presión significativa.

Al mismo tiempo, los programas de ahorro implementados por empresas tractoras se trasladaron a sus cadenas de suministro, presionando los márgenes y las condiciones comerciales de proveedores y empresas de menor tamaño.

¿En qué proyectos se enfocaron las empresas durante el año?

Ganar control y visibilidad

88% de las empresas hoy en día usan o exploran IA en al menos una función de negocio.

Proteger rentabilidad y enfoque comercial

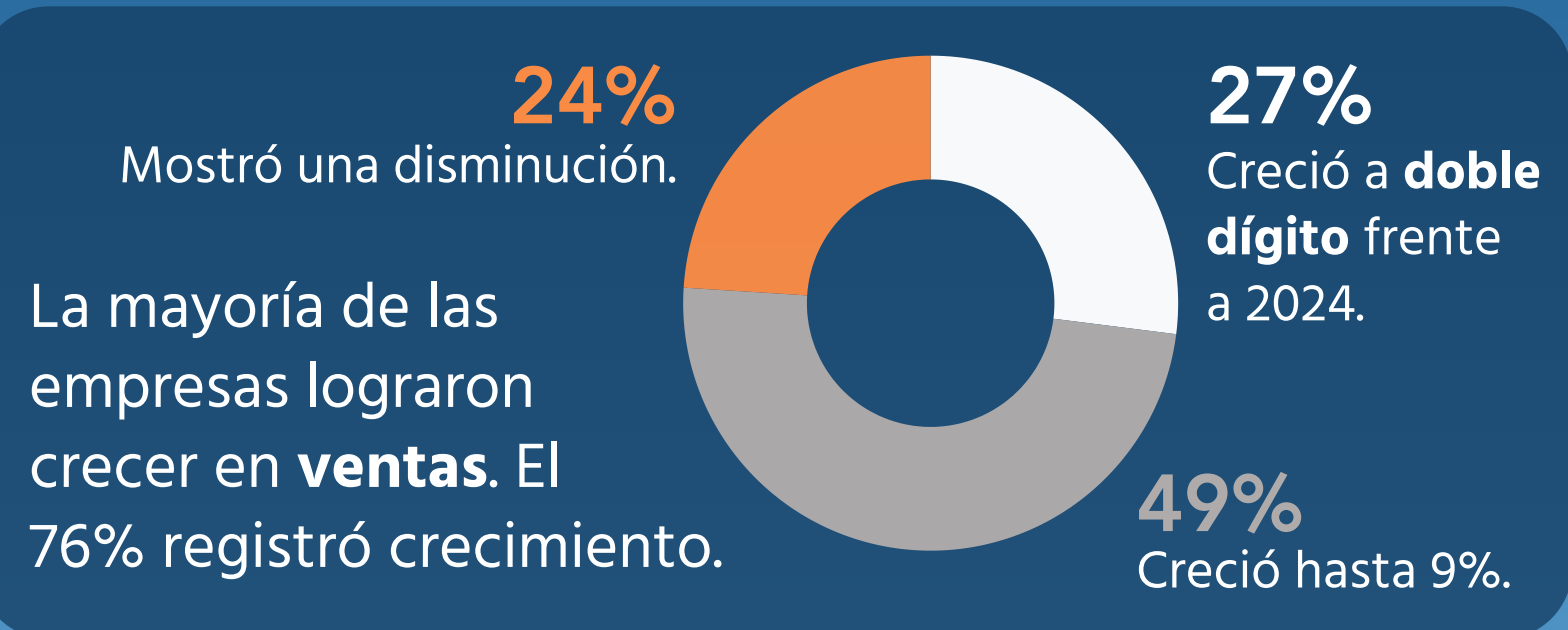
Las organizaciones están reconociendo que la gestión del pricing y su integración con análisis estratégico es esencial para sostener ingresos y márgenes en mercados volátiles.

Reforzar organización y ejecución

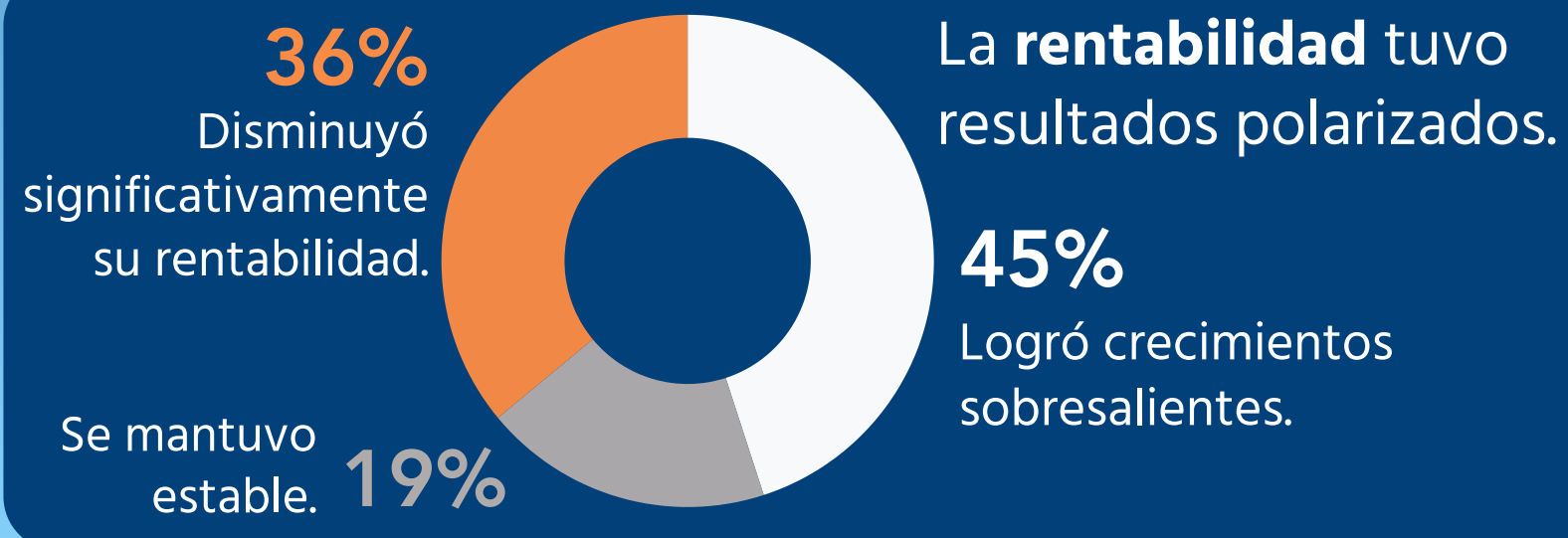
Expertos en diseño y desarrollo organizacional consideran que las estructuras tradicionales resultan menos eficientes ante cambios rápidos, y que las organizaciones que rediseñan sus modelos operativos y culturas tienden a lograr mayor resiliencia y retención de talento en entornos complejos.



Resultados del 2025: La luz y sombra



Sin embargo, **menos del 10%** de las empresas **alcanzaron su presupuesto comercial**.



¿Por qué se dieron estos resultados?

Incertidumbre

La incertidumbre macroeconómica, política y de seguridad aparece de forma reiterada como el principal factor externo que impactó los resultados.

Rentabilidad

Aunque no fue el principal reto de gestión, la rentabilidad emergió como uno de los frentes más desafiantes, ya que el crecimiento no siempre se tradujo en mejoras en utilidades.

Crecimiento comercial

El principal reto interno fue impulsar el crecimiento comercial, en un entorno de mayor competencia, presión en precios y dificultad para capturar demanda de forma sostenida.

Ejecución

La claridad organizacional, la velocidad para decidir y el foco en ajustes internos, fueron clave para enfrentar la volatilidad del año y sostener resultados.



2026

Un año que exigirá foco, decisiones oportunas y ejecución disciplinada

Después de un 2025 marcado por ajustes y cautela, el 2026 se perfila como un año en el que los resultados dependerán de la claridad para decidir, priorizar y ejecutar con disciplina.

Esta misma incertidumbre retrasó la planeación presupuestal de muchas empresas, que iniciaron el año operando sin definiciones completas y con la necesidad de ajustar sobre la marcha.

Retos macroeconómicos y políticos:

Crecimiento económico moderado:

El crecimiento de la economía mexicana ha sido muy bajo (<1% en años recientes) y se espera que siga siendo moderado en 2026.

Inflación y presión de precios:

Aunque la inflación general se ha moderado, la inflación subyacente (precios de alimentos y servicios) continúa elevada, con efectos en costos y consumo.

Inversión e industria débiles:

La inversión ha estado en terreno negativo y su reactivación es lenta. Algunos sectores industriales muestran contracción persistente, complicando decisiones de inversión.

Revisión del T-MEC:

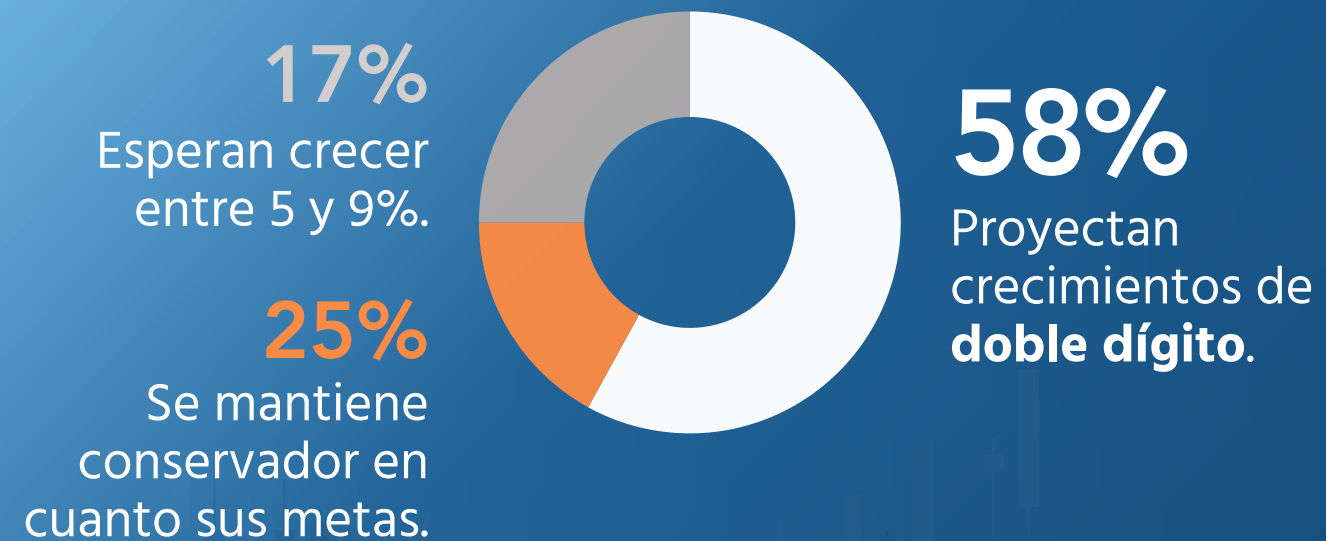
La revisión del Tratado México-EEUU-Canadá es clave para el comercio y la inversión. Cambios en reglas de origen, contenido regional o cauces regulatorios impactan exportaciones y cadenas de valor.

Recomendaciones

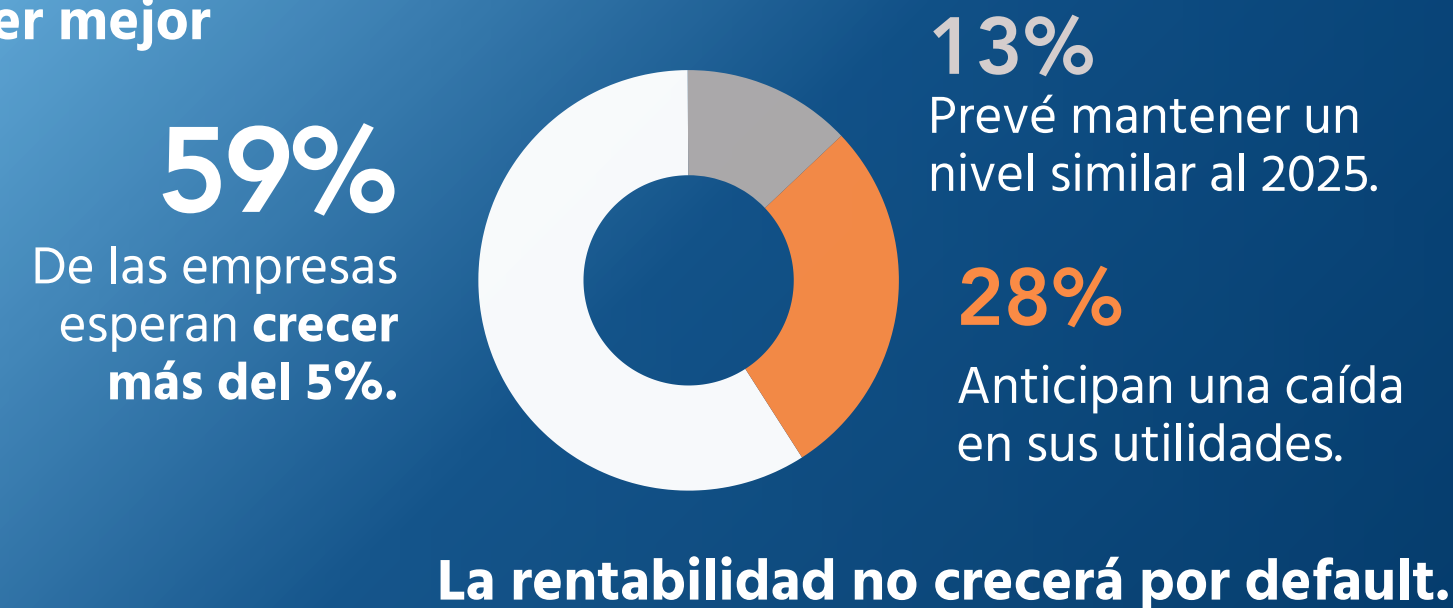
- Presupuestos con expectativas conservadoras y generar diferentes escenarios.
- Diversificación de ingresos.
- Gestión de precios según capacidad de pago de clientes.
- Estrategias para mitigar la presión de precios.
- Innovación de productos low-cost.
- Considerar escenarios de retorno de inversión más conservadores.
- Priorizar inversión con beneficios tácticos o de eficiencia operativa claros.
- Ajustes logísticos y de precios.
- Mantener diálogo con cámaras y asociaciones.
- Evaluar cadenas de valor según contenido regional.

La mayoría de las empresas **visualiza el entorno 2026 similar al año anterior o incluso más favorable**. No hay euforia, pero tampoco parálisis, el ánimo es prudente y consciente del entorno.

El crecimiento sigue en la agenda estratégica, pero no es una visión compartida.



Para 2026, la conversación se mueve de crecer más a crecer mejor



- **Rentabilidad y enfoque comercial**

La rentabilidad deja de ser un resultado esperado y se convierte en una decisión estratégica explícita.

- **Uso práctico de tecnología y automatización**

No como innovación “de moda”, sino como habilitador de control y eficiencia.

- **Organización, estructura y decisiones**

Las empresas reconocen que la estructura puede habilitar o frenar resultados.

**Agenda
Estratégica
para el 2026**



Tendencias del 2026

En un entorno como el que se perfila para 2026, estas son las tendencias que empiezan a marcar diferencia entre empresas que reaccionan y empresas que se anticipan.

01

Uso práctico de tecnología

La tecnología dejará de evaluarse por adopción y empezará a medirse por impacto tangible en **eficiencia, control y toma de decisiones**.

02

Rentabilidad como eje estratégico

La rentabilidad exigirá mayor atención comercial (cliente, mix y precio) junto con un **mayor control de gastos** y una **productividad organizacional**.

03

Estructuras organizacionales más esbeltas y claras

04

Calidad en la toma de decisiones

Anticipar necesidades de capital, gestionar el capital de trabajo y decidir con información financiera oportuna marcará la diferencia.

05

Disciplina financiera y foco en flujo

Más del 60% de las empresas ya utiliza IA en al menos una función, pero pocas han logrado escalarla con impacto financiero claro. El reto para 2026 no es adoptarla, sino **traducirla en resultados medibles**.



En este tercer Business Review pusimos en perspectiva lo que fue el 2025 y lo que se empieza a configurar para el 2026, no desde la teoría, sino desde la experiencia de los empresarios que operan y deciden en este entorno.

Los hallazgos son claros:

- 2025 fue un año de ajuste, cautela y aprendizaje bajo incertidumbre.
- 2026 exigirá mayor foco en rentabilidad, control y decisiones mejor informadas.

Más allá de los resultados, este ejercicio deja una reflexión de fondo: el crecimiento ya no será consecuencia del contexto, sino de la claridad con la que se tomen decisiones estratégicas, se prioricen recursos y se ejecuten los planes.

El entorno seguirá siendo retador. La diferencia estará en cómo cada empresa lo lee, lo interpreta y actúa sobre él.

Esperamos que este Business Review sirva como un punto de referencia para cuestionar supuestos, afinar prioridades y abrir conversaciones relevantes hacia adelante.

-Rafael Gómez Eng

Socio Fundador de GPC



