2025-11-26

Expectativas empresariales a la baja: ¿cómo reaccionar ante el nuevo ciclo de incertidumbre?

Autor: Diana Payan

Género: Nota Informativa

https://infochannel.info/empresarios-bajan-expectativas-de-crecimiento-ipade/

Como revendedor e integrador tecnológico, sabes que las señales del mercado general casi siempre anticipan los ciclos de compra en TI. Por eso, el nuevo estudio del IPADE sobre las expectativas empresariales para el cierre de 2025 y la visión hacia 2026 no solo es alarmante... también es una llamada a reconfigurar tu discurso, oferta y modelos comerciales.

Y los datos son contundentes.

Un año que empezó optimista... y se desinfló

Al inicio de 2025, el 77% de los empresarios esperaba crecer. Hoy solo el 66% lo logrará. En otras palabras, el 34% de las empresas tendrá una disminución de ingresos este año.

Como lo explicó José Carlos Rodríguez Pueblita, profesor del IPADE:

Por regiones, la caída de expectativas también se acelera:

Nuevo León: 80% esperaban crecer; solo 68% lo hará.

Jalisco: 81% arrancó con expectativa de aumento; en la segunda mitad del año se desplomó 39%, y 31% anticipa disminución de ventas en 2025 vs 2024.

CDMX y zona metropolitana: arranca 71%; termina 68%.

En un país donde los ciclos de decisión de compra ya se habían alargado, ahora los empresarios llegan a octubrenoviembre con una visión completamente conservadora.

Menor inversión y más cautela: el nuevo perfil del cliente corporativo

Si algo debe preocupar en el canal TI es esto:

Solo el 35% de los empresarios cree que hoy es un buen momento para invertir en México.En regiones clave para el ecosistema tecnológico el panorama no mejora:

Nuevo León: 48% dice que no es buen momento; solo 33% dice que sí.

Jalisco: 41% no; 40% sí.

CDMX: 48% no; solo 33% sí.

Lo que estamos viendo en la calle coincide con este estudio:menos presupuestos, proyectos revisados dos o tres veces, aprobaciones prolongadas y prioridad absoluta a inversiones con retorno claro.

Y en palabras del propio IPADE:

Para el canal, eso significa que cada propuesta TI deberá demostrar impacto directo en ventas, eficiencia o reducción de costos.

Factores internos pesan más que los externos

Aunque la administración de Trump y la guerra comercial EUChina generan ruido, los empresarios mexicanos son claros:74% considera que los factores internos afectan más que los externos.

Los principales riesgos que perciben son:

Incertidumbre económica: 37% 24%

Incertidumbre jurídica: 17% 24%

Inseguridad: 24% 23%

Administración pública: 2% 7%

Mercado laboral: 1% 5%

A eso se suman:

Reforma al Poder Judicial:

35% la ve muy negativa

45% negativa

Crimen organizado:

23% muy negativo

30% negativo

En síntesis: menos confianza, más riesgo, mayor prudencia.

Pero hay una buena noticia para el canal TI

Aunque la expectativa de crecimiento cae en 12 de 20 sectores, las empresas se están volviendo más exigentes y más estratégicas. Eso abre una ventana clave para los revendedores:

Si la inversión baja, solo sobrevivirán los proyectos que aporten valor claro, medible y estratégico. Las soluciones de eficiencia, automatización, nube híbrida, seguridad y analítica son las que encajan mejor en este nuevo ciclo.

Además, los empresarios están invirtiendo en algo que no se detiene: capacitación.

El IPADE lo resume así:

Y hacia 2026, sus prioridades serán:

Tecnología aparece en el Top 5.Ese es tu terreno.

¿Qué debe hacer el canal tecnológico en 20252026?

Como revendedor, veo tres movimientos obligados:

1. Reorientar el discurso comercial hacia "valor inmediato"

Ya no basta con hablar de digitalización.Se debe conectar por ROI, por continuidad operativa, por reducción de riesgos, por eficiencia del gasto.

2. Convertirse en consultor, no solo proveedor

El cliente está activo en el timón, como dice Rodríguez Pueblita.Por lo tanto necesita acompañamiento, no solo cotizaciones.

3. Prepararse para ciclos de venta más largos

En 20252026 las decisiones se moverán, pero se moverán tarde.El revendedor que acompañe desde la planeación será quien cierre.

El pesimismo no debe paralizarte, debe profesionalizar

La caída de expectativas no es una mala noticia para el canal tecnológico; es un recordatorio.

En entornos de incertidumbre, la tecnología se convierte en una herramienta de estabilidad, siempre y cuando sepamos demostrar su valor.

Hoy más que nunca debemos actuar como integradores consultivos, con propuestas más inteligentes, más articuladas y más orientadas a resultados.

En un país donde solo uno de cada tres empresarios cree que es buen momento para invertir, ganará quien logre convertir cada proyecto tecnológico en un habilitador directo del negocio.