



Adaptarse en la incertidumbre

Barómetro C-suite de Latinoamérica: Perspectivas para 2026

forv/s
mazars

Contenido

3	Resumen ejecutivo
4	Hallazgos claves en América Latina
5	La paradoja global
7	Principales tendencias y desafíos regionales
9	Prioridades estratégicas en América Latina
15	Conclusión
16	Anexo: Actualización de mitad de año 2026
22	Metodología y agradecimientos

A medida que América Latina se adentra en 2026, los líderes empresariales de toda la región navegan un entorno complejo y volátil, marcado por la incertidumbre económica, la intensificación de la competencia y la inestabilidad geopolítica, junto con un rápido cambio tecnológico.

A pesar de estos desafíos, los hallazgos del **Barómetro C-suite: Perspectivas para 2026 - América Latina** revelan una comunidad directiva resiliente y adaptable, comprometida con la transformación y el crecimiento de largo plazo.

Más de nueve de cada diez ejecutivos del C-suite en América Latina se mantienen optimistas frente a las perspectivas de crecimiento de sus organizaciones para el próximo año. Sin embargo, este optimismo está cada vez más matizado por el realismo. Si bien **94% de los líderes expresa una visión positiva, solo tres cuartas partes reportan aumento de ingresos**, lo que representa una caída significativa frente a años anteriores y evidencia el impacto tangible de las presiones externas sobre el desempeño.

Esta combinación de confianza y cautela refleja la paradoja global identificada en el barómetro de este año: los líderes son optimistas sobre el futuro, pero plenamente conscientes de que la incertidumbre ya

no es episódica sino estructural. En América Latina, la volatilidad económica, las presiones inflacionarias, geopolítica y la mayor competencia siguen pesando con fuerza sobre las expectativas de crecimiento, más que en muchas otras regiones.

La transformación tecnológica permanece en el centro de la agenda regional. La inteligencia artificial está firmemente instalada como la principal prioridad dentro de estrategias más amplias de transformación digital, impulsando la reestructuración organizacional, la eficiencia operativa y nuevas formas de trabajo. Al mismo tiempo, los líderes reevalúan sus estrategias de expansión internacional y se enfocan cada vez más en la diversificación regional dentro de las Américas como una forma de gestionar riesgos y capturar oportunidades de crecimiento.

En última instancia, la característica que definirá a las organizaciones exitosas en América Latina será la **adaptabilidad**. Los líderes que logren equilibrar la ambición con el pragmatismo, y la innovación con una ejecución disciplinada, estarán mejor posicionados para navegar la incertidumbre y sostener el crecimiento en un entorno de cambio acelerado.



Rubén López,
Socio líder de Forvis Mazars en Chile,
Regional chair LATAM

Hallazgos clave en Latinoamérica

75%

Tres cuartas partes señalan un aumento en los ingresos anuales; 14 puntos menos que en 2025 y 12 puntos menos que en 2024.

Los principales factores que frenan el crecimiento

42%

La incertidumbre económica y el aumento de la competencia.

30%

Inestabilidad política.

Inversión financiera

69%

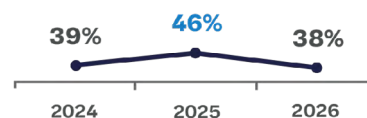
La proporción de empresas que están aumentando su inversión financiera **ha bajado 6 puntos** con respecto a 2025, según la media de todas las actividades.

Inversión en capital humano

72%

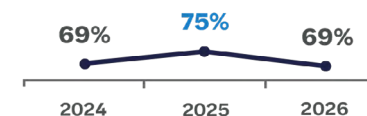
El porcentaje de empresas en América Latina que están aumentando la inversión en recursos humanos está en línea con la inversión financiera.

Índice de confianza



El índice de confianza de América Latina se sitúa en el **38%**, lo que supone un descenso de 8 puntos con respecto a 2025. Los líderes de la región se muestran más seguros de su capacidad para gestionar los requisitos de sostenibilidad, la inteligencia artificial y la escasez de talento.

Índice de inversión



El índice de inversión en Latinoamérica se sitúa en el **69%**, lo que supone un descenso de 6 puntos con respecto a 2025. La captación de clientes, la implementación de la inteligencia artificial y los sistemas de TI y la digitalización son las principales áreas en las que las empresas líderes prevén aumentar su inversión financiera.

Prioridad estratégica principal para los líderes de América Latina

Porcentaje de encuestados (%) - preguntas de opción múltiple



La paradoja global

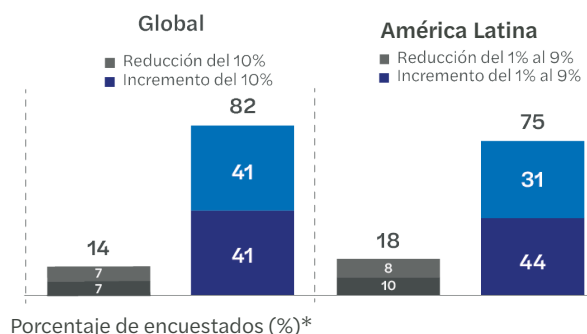
En 2026, los ejecutivos del C-suite enfrentan una paradoja global. Aunque la incertidumbre y la disrupción a nivel mundial han generado una desaceleración del crecimiento general, abundan las oportunidades en medio de los desafíos y los líderes confían en que están construyendo organizaciones preparadas para lo que viene: adoptar el cambio, invertir en tecnología y personas, y replantear sus estrategias para mantenerse por delante de la disrupción y la competencia.

En toda América Latina, los líderes del C-suite viven su propia versión de la paradoja global: **un alto optimismo que coexiste con una realidad empresarial más cautelosa y compleja.**

Si bien **94%** de los ejecutivos mantiene la confianza sobre el crecimiento del próximo año, sus organizaciones enfrentan presiones económicas persistentes, mayor competencia e inestabilidad política creciente, una combinación que sitúa a la región en el patrón global de optimismo limitado por la incertidumbre.

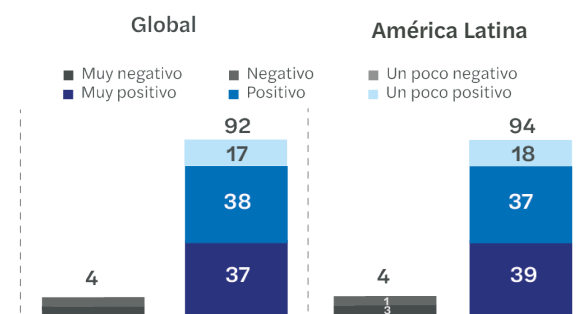
Expectativas de ingresos

Los líderes del C-suite en América Latina siguen siendo muy optimistas, con **94%** esperando un crecimiento positivo en 2026. Sin embargo, solo **75%** reporta aumento de ingresos, una caída notable frente a años anteriores. Esta brecha refleja la paradoja global: la confianza se mantiene alta, pero el impulso de crecimiento real se está debilitando.



Perspectiva de crecimiento para el próximo año

A pesar de las presiones económicas y el ruido geopolítico, el optimismo de la región está, en general, alineado con los niveles globales. Los líderes confían en su capacidad de adaptarse, pero reconocen que el entorno exige un enfoque más pragmático y selectivo para la toma de decisiones.



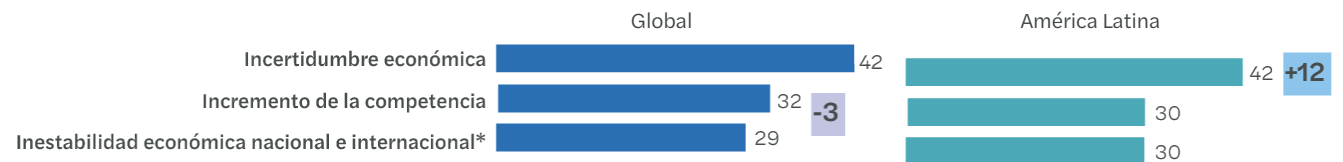


La paradoja global

Barreras al crecimiento

En línea con el patrón global, los ejecutivos identifican la **incertidumbre económica (42%)**, la **mayor competencia (32%)** y la **inestabilidad política (29%)** como los principales obstáculos para el crecimiento. Las presiones de costos, los cambios regulatorios y las restricciones operativas configuran aún más un panorama desafiante para 2026.

Principales factores que frenan el crecimiento este año



Principales tendencias y desafíos regionales



Los ejecutivos en América Latina identifican las tendencias económicas (46%), incluidas la inflación y las presiones por el costo de vida, como la fuerza externa más significativa que impactará a sus organizaciones en los próximos 12 meses.

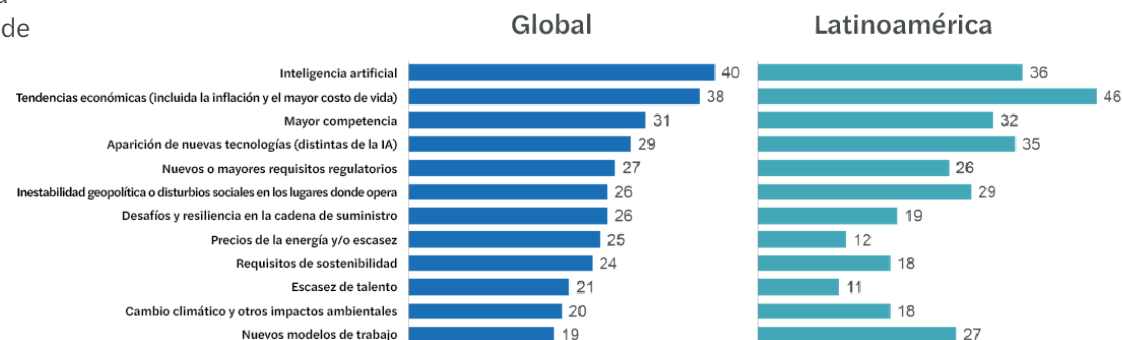
Esta preocupación es más marcada en la región que a nivel global, lo que refleja la persistente volatilidad macroeconómica que enfrentan muchos mercados latinoamericanos.

Inteligencia artificial (36%) es la segunda tendencia con mayor impacto, lo que subraya su papel creciente como catalizador de transformación más que como una iniciativa tecnológica aislada. Los líderes ven cada vez más la IA como un impulsor de eficiencia operativa, mejor toma de decisiones y diferenciación competitiva.

Otras tendencias clave que están dando forma a la agenda regional incluyen:

- Mayor competencia, tanto doméstica como internacional.
- Aparición de nuevas tecnologías más allá de la IA.
- Inestabilidad política y social en ciertos mercados.

En comparación con los resultados globales, los ejecutivos latinoamericanos dan mayor énfasis a las presiones económicas, mientras que sus pares globales ubican a la IA como la tendencia individual de mayor impacto.





Principales tendencias y desafíos regionales

¿Qué es más probable que frene el crecimiento?

A pesar de los altos niveles de optimismo, el crecimiento en América Latina está limitado por varios desafíos estructurales. Los factores más citados que frenan el crecimiento en 2026 son:

42% Incertidumbre económica, incluida la inflación y la volatilidad cambiaria.

30% Mayor competencia, que intensifica la presión sobre los márgenes.

30% Tensión e inestabilidad política, tanto nacional como internacional.

Si bien los líderes globales reportan barreras similares, los ejecutivos latinoamericanos son más propensos a destacar la inestabilidad política y macroeconómica como factores limitantes. Esto refuerza la necesidad de estrategias ágiles, una gestión de riesgos robusta y modelos de crecimiento diversificados.



De la estrategia a la inversión. En América Latina, la transformación tecnológica también se sitúa en el centro de la agenda del C-suite para 2026. Los ejecutivos de la región están priorizando acciones que fortalezcan las capacidades digitales, mejoren la eficiencia operativa y preparen a las organizaciones para un entorno de cambio acelerado.

Aunque la incertidumbre económica y las presiones competitivas siguen influyendo en las decisiones, los líderes mantienen un enfoque hacia adelante, dirigiendo recursos a iniciativas que impulsan la resiliencia de largo plazo y el crecimiento sostenible. El enfoque estratégico de la región se refleja con claridad en su comportamiento de inversión. Las empresas latinoamericanas destacan la implementación de IA, la captación de clientes y los sistemas de TI/digitalización como sus principales prioridades de inversión, lo que indica que el paso de la estrategia a la acción está firmemente anclado en la tecnología y la expansión de mercado.

Esta alineación refleja la tendencia global, pero con un énfasis mayor en responder a presiones económicas locales y a la necesidad de elevar la productividad.

Con **69%** de las compañías incrementando la inversión financiera y **72%** reforzando iniciativas de capital humano, los ejecutivos muestran un compromiso deliberado con la transformación, respaldado por recursos financieros y organizacionales.

Principales prioridades estratégicas en América Latina 2026

- 34%** Transformación de TI/tecnología de la empresa
- 29%** Expansión internacional
- 29%** Reestructuración/reducción de costos

Principales áreas de mayor inversión financiera

- 80%** Captación de clientes
- 77%** Implementación de IA
- 79%** Sistemas TI/digitalización

Prioridades estratégicas en Latinoamérica

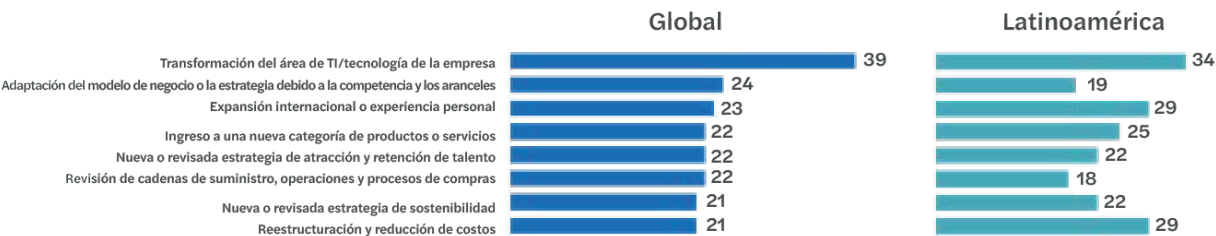
1. Transformación tecnológica

La transformación tecnológica sigue siendo la prioridad estratégica número uno para los líderes del C-suite en América Latina. Siete de cada diez organizaciones reportan contar con una estrategia dedicada de transformación tecnológica, aunque esto representa una disminución notable frente al año anterior.

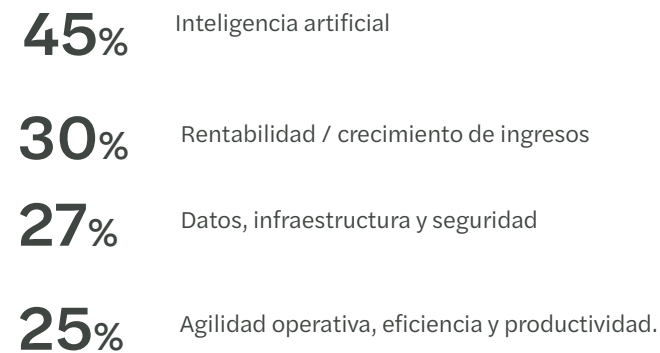
La inteligencia artificial está en el centro de estos esfuerzos. Casi la mitad de los ejecutivos reporta que la IA ya está teniendo un impacto importante en su organización, y cuatro de cada cinco han reestructurado equipos para apoyar su implementación. De forma relevante, la IA está generando un efecto neto positivo sobre el empleo en la región, con más líderes reportando creación de puestos que desplazamiento de empleos.

Más allá de la IA, los líderes enfatizan la importancia de:

- Expansión internacional
- Reestructuración/reducción de costos

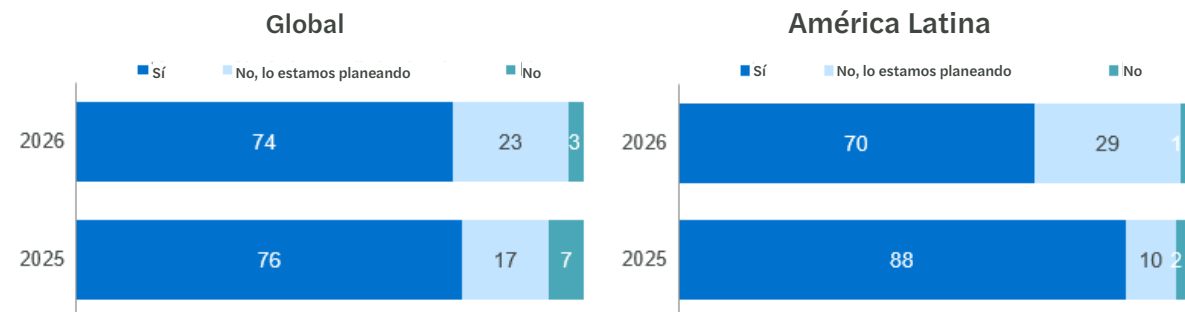


Prioridades de inversión en estrategias de transformación tecnológica



Estrategia dedicada de transformación tecnológica

Siete de cada diez líderes en América Latina reportan que cuentan con una estrategia de transformación tecnológica este año, similar al promedio global, pero 18 puntos menos que en 2025.

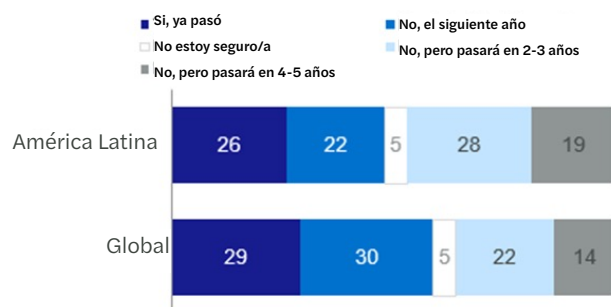


Prioridades estratégicas en Latinoamérica

1. Transformación tecnológica

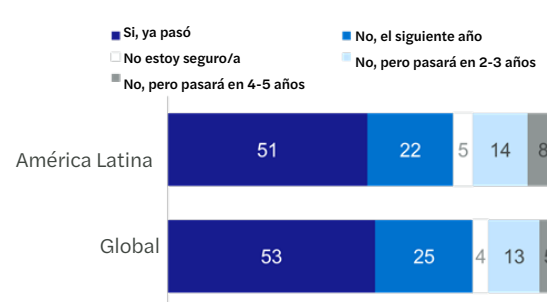
¿La IA ha reemplazado empleos en las empresas?

Porcentaje de encuestados cuyas empresas usan algo de IA



¿La IA ha creado empleos en las empresas?

Porcentaje de encuestados cuyas empresas usan algo de IA



La carrera por implementar IA: la inteligencia artificial está remodelando a las empresas en América Latina tanto de arriba hacia abajo como de abajo hacia arriba: es central para las estrategias de transformación tecnológica, reestructura fuerzas laborales y ya está creando nuevos roles en las compañías.

- **Casi la mitad de los ejecutivos reporta que la IA está teniendo un impacto importante en su empresa**, en línea con 2025. Cuatro de cada cinco ya han reestructurado sus equipos para implementarla.
- **La tecnología está impulsando cambios significativos en la fuerza laboral en América Latina**, con un efecto neto aditivo: mientras una cuarta parte de los líderes reporta que la IA reemplaza empleos, la mitad dice que ya está creando nuevos roles en su empresa.
- **Los líderes reportan una alta adopción de IA en sus organizaciones.** Los empleados son más propensos a usarla para mejorar la experiencia del cliente, la creatividad y las relaciones con clientes. Las principales motivaciones de los líderes para usar IA son la optimización operativa y la automatización de procesos, seguidas de una mejor toma de decisiones.
- **16%** de las empresas en América Latina (en línea con 15% a nivel global) actualmente invierte más de una quinta parte de su **presupuesto en IA; 43% (vs. 35% global) gasta menos de 10%.**
- La mitad de los líderes del C-suite en la región reporta algunas preocupaciones éticas sobre la IA este año. La proporción con preocupaciones está en línea con 2025, pero es significativamente menor que en 2024.

Prioridades estratégicas en Latinoamérica

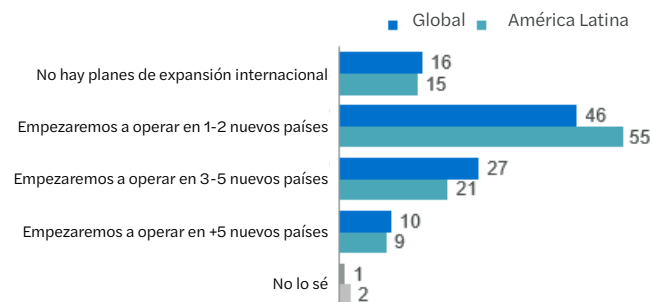
2. Expansión internacional

La expansión internacional sigue siendo un pilar central de la estrategia de crecimiento de las empresas latinoamericanas, con más de cuatro de cada cinco organizaciones planeando expandirse a nuevos mercados en los próximos cinco años. Sin embargo, las estrategias de expansión están evolucionando.

En respuesta a la incertidumbre geopolítica y a las disrupciones del comercio, los líderes priorizan cada vez más destinos dentro de las Américas, incluidos **Brasil, Estados Unidos, Canadá, México, Colombia y Chile**. Más de la mitad de las empresas de la región ha agregado nuevos países objetivo a sus planes de expansión, aunque una minoría relevante ha reducido o revisado ambiciones previas.

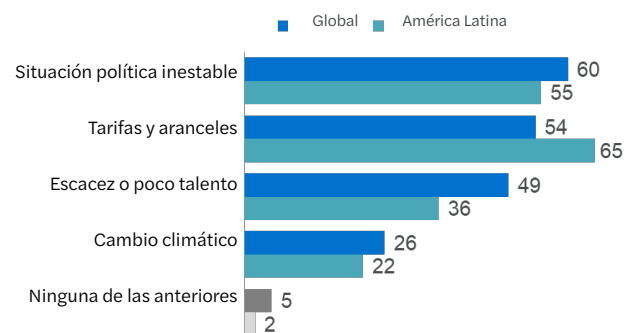
Planes de expansión internacional

Porcentaje de encuestados



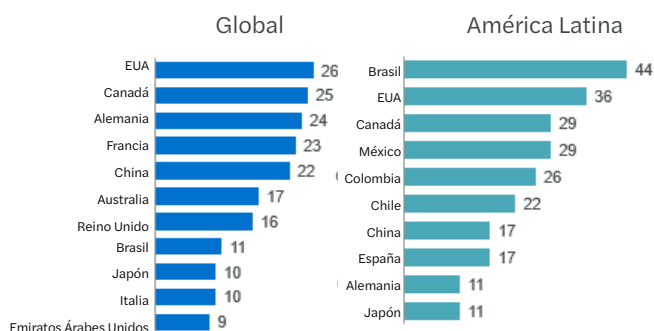
Factores de cambio en los planes de expansión internacional

Porcentaje de encuestados cuyas empresas cambiaron planes



Principales países objetivo para la expansión

Porcentaje de encuestados cuyas empresas planean expandirse



Los principales desafíos asociados a la expansión internacional incluyen:

- 36%** Gestionar el cumplimiento de leyes locales, regulaciones y requisitos tributarios.
- 37%** Costos y problemas operativos derivados de cambios en comercio y aranceles.
- 37%** Tensión/inestabilidad política nacional o internacional.

Prioridades estratégicas en Latinoamérica

3. Reestructuración y reducción de costos

Por primera vez, la reestructuración y la reducción de costos figuran entre las tres principales prioridades estratégicas de los ejecutivos latinoamericanos. Esto refleja la creciente necesidad de proteger la rentabilidad y construir resiliencia en un entorno de menor crecimiento.

Los líderes están respondiendo mediante:

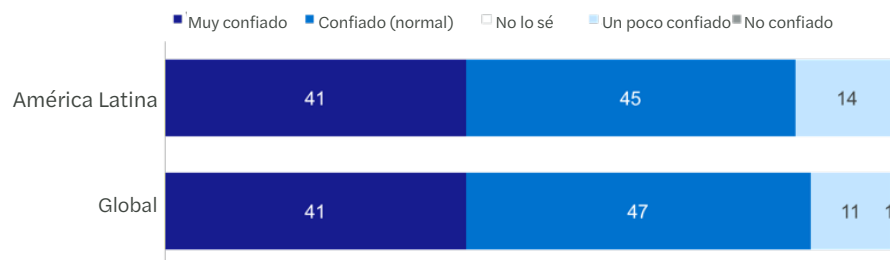
- Revisión de modelos operativos y estructuras de costos.
- Consolidación y relocalización (*offshoring*) de servicios seleccionados.
- Diversificación de cadenas de suministro para reducir riesgos de dependencia.

Estas acciones se ven cada vez más no como medidas defensivas de corto plazo, sino como habilitadores de sostenibilidad y competitividad de largo plazo.

86% de los ejecutivos del C-suite en América Latina confía en que su empresa puede gestionar los costos impulsados por aranceles; dos de cada cinco se declaran “muy” confiados.

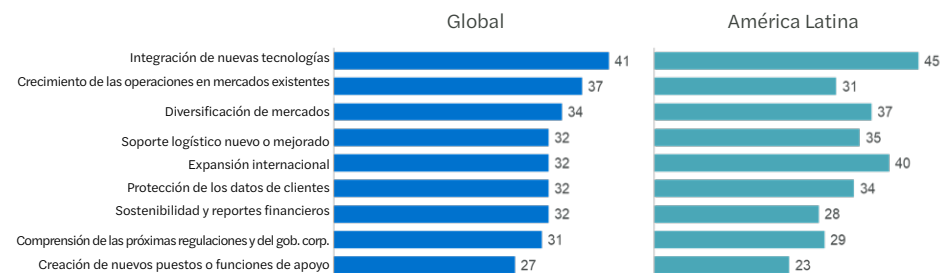
Confianza en la gestión de costos impulsados por aranceles

Porcentaje de encuestados



Prioridades de inversión en cadena de suministro

Las principales prioridades de inversión en cadena de suministro de los líderes en América Latina son la integración de nuevas tecnologías y la expansión internacional.



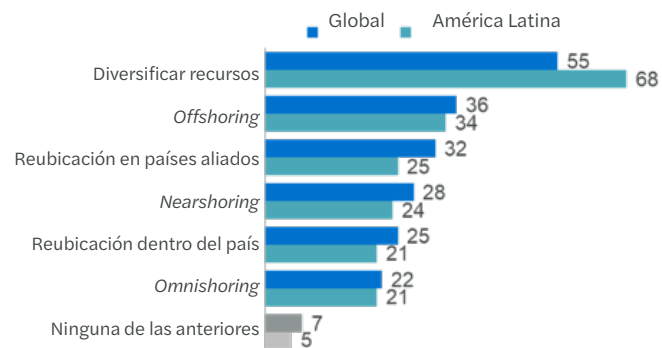
Porcentaje de encuestados

Diversificar recursos es el principal cambio operativo como reacción a la disrupción del comercio global. Las empresas persiguen una mezcla equilibrada de consolidación de servicios y relocalización (*offshoring*) de operaciones de servicio/soporte.

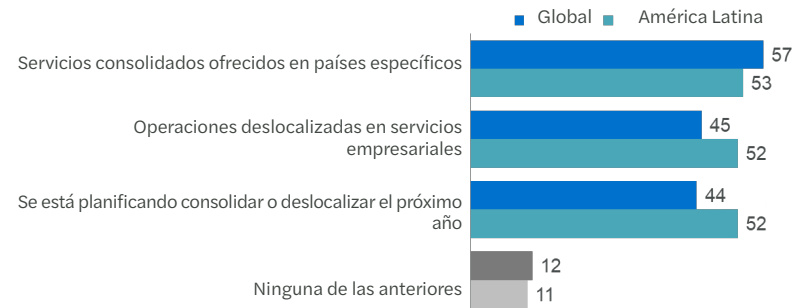
Prioridades estratégicas en Latinoamérica

3. Reestructuración y reducción de costos

Cambios operativos para enfrentar la disrupción del comercio



Consolidación y relocalización (*offshoring*) de operaciones



El C-suite de América Latina entra en 2026 con un optimismo firme y un mandato claro de transformación.

A pesar de un crecimiento de ingresos más moderado y de presiones externas crecientes, los líderes de la región responden no con cautela, sino con acción decidida. Están acelerando la adopción tecnológica, rediseñando modelos operativos y expandiéndose a nuevos mercados, posicionando a sus organizaciones para competir en un entorno cada vez más volátil. La tecnología está en el centro de esta agenda. La IA ya no se percibe como un disruptor futuro, sino como un impulsor inmediato del cambio organizacional, lo que provoca una reestructuración significativa de la fuerza laboral y una inversión sostenida. Al mismo tiempo, las presiones arancelarias, los mayores costos operativos y la inestabilidad política empujan a las empresas a diversificar recursos, fortalecer cadenas de suministro y buscar crecimiento más allá de las fronteras domésticas.

La orientación hacia el exterior de la región es notable. La mayoría de las empresas persiguen la expansión internacional y amplía sus objetivos geográficos, incluso mientras aumentan las complejidades regulatorias y geopolíticas. Esto ilustra una mentalidad directiva que ve la incertidumbre no como una barrera, sino como un catalizador de reinención.

En síntesis, los ejecutivos de América Latina no solo navegan la volatilidad: la están usando para acelerar el cambio estratégico. La transformación liderada por tecnología, la inversión disciplinada y una renovada ambición regional definen un panorama corporativo que se prepara para la competitividad de largo plazo. En un mundo de disrupción continua, la adaptabilidad se ha convertido en el activo más valioso de la región, y su C-suite está actuando en consecuencia.

El optimismo empresarial en América Latina se mantiene sólido en 2026, en línea con las perspectivas iniciales. Sin embargo, la actualización de mitad de año confirma un entorno más complejo y exigente, donde la presión sobre costos, márgenes y operación es más evidente.

Este patrón no es exclusivo de la región: a nivel global, también se observa que, aunque la expectativa de crecimiento permanece alta, la confianza de los líderes ha disminuido.

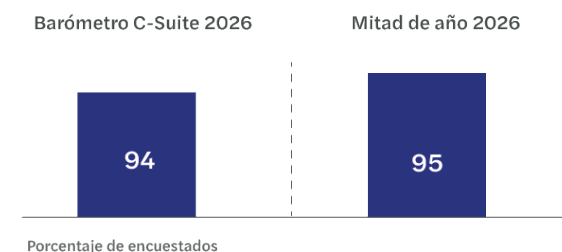
En este contexto, las organizaciones están respondiendo no con cambios de estrategia, sino con una ejecución más disciplinada, basada en diversificación, priorización de inversiones críticas y aceleración de capacidades tecnológicas como la inteligencia artificial.

El optimismo se mantiene, pero la ejecución es más exigente

- Crecimiento esperado sigue positivo
- Mayor presión operativa en el semestre
- Ajuste hacia ejecución más disciplinada

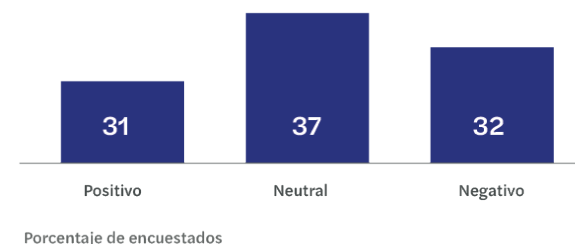
El entorno exige más precisión en la ejecución, no cambio de estrategia.

Optimismo en Latinoamérica



Impacto del entorno

La región no enfrenta una tendencia clara: la división en percepciones refleja un entorno altamente incierto para la toma de decisiones.



Confianza global

Los líderes siguen optimistas, pero menos seguros de gestionar el entorno.



Márgenes (Latinoamérica)

El crecimiento no se traduce en rentabilidad: las empresas están avanzando, pero bajo presión sostenida en sus márgenes.



Costos (Latinoamérica)

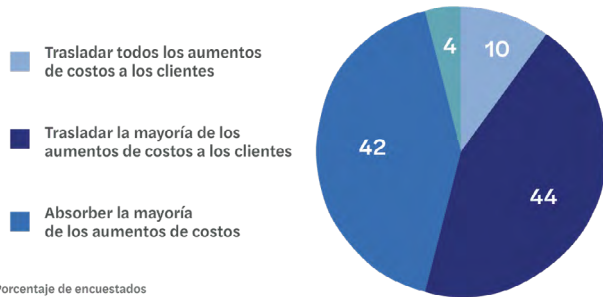
Las empresas están protegiendo volumen y *market share* (participación de mercado), sacrificando margen al absorber costos en un entorno competitivo.



Porcentaje de encuestados

Costos global

A diferencia del promedio global, donde predomina el traslado de costos, LATAM muestra mayor presión competitiva al absorberlos.



Inversiones (Latinoamérica)

La inversión se concentra en crecimiento inmediato y eficiencia, priorizando impacto en ingresos y capacidades digitales

- Clientes
- TI
- IA

Una transformación impulsada por la IA que marca la diferencia

Compartir información empresarial y obtener nuevos clientes potenciales son las principales prioridades en la lista de nuevas fuentes de ingresos que la IA podría ayudar a los líderes a poner en marcha en los próximos 12 meses.

“Captar nuevos clientes específicos de nuestro nicho en el sector de las finanzas alternativas. Obtener clientes potenciales calificados y de alta calidad que tengan interés en estos servicios de inversión.”

Ejecutivo de alto nivel de una empresa del sector de servicios financieros con menos de 100 millones de dólares en **EE. UU.**

“Un servicio de análisis de datos y asesoría basado en inteligencia artificial que brinda información empresarial en tiempo real a los clientes.”

Ejecutivo de alto nivel de una organización del sector manufacturero con un valor de entre \$100M y \$1bn en los **Emiratos Árabes Unidos**

“La creación de nuevas páginas o sitios web, especialmente aquellos enfocados en el servicio al cliente, también se beneficiaría de la misma inteligencia artificial.”

Ejecutivo de alto nivel de una empresa del sector de ciencias de la vida y salud con un valor de más de \$1bn en **Colombia**

“Impulsaré el desarrollo del asistente de IA utilizando nuevas tecnologías para hacerlo más autónomo y mejor integrado.”

Ejecutivo de alto nivel de una empresa del sector de servicios financieros con más de \$1 mil millones en **Alemania**

“Lanzaría un servicio de diseño residencial y estimación de costos impulsado por IA, que ayudaría a los propietarios y a los pequeños constructores a elaborar planos y presupuestos rápidos y precisos.”

Ejecutivo de alto nivel de una empresa del sector de la construcción con un valor de entre \$100M-\$1bn en **Canadá**

“Utilizaré la inteligencia artificial para lanzar un servicio de emparejamiento de financiamiento comercial transfronterizo, que conecte a los exportadores con prestamistas globales en tiempo real mediante modelos predictivos de riesgo, convirtiendo nuestros datos de transacciones en una fuente de ingresos de alto margen y baja intervención en un plazo de 12 meses.”

Ejecutivo de alto nivel de una empresa del sector de servicios financieros con un volumen de negocios de entre 100 millones y 1 mil millones de dólares en **Hong Kong**

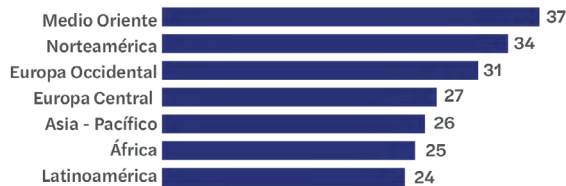
Navegando las condiciones de los mercados globales

En las condiciones actuales del mercado, dos tercios de los líderes de alto nivel están preocupados por los precios de la energía, la geopolítica, las tasas de interés y la inflación, así como por los costos.

Los ejecutivos de Oriente Medio, América del Norte y Europa Occidental son los que muestran mayor preocupación por la geopolítica.

Preocupación por la geopolítica: por región

Porcentaje de encuestados, por región, que se muestran “muy preocupados”

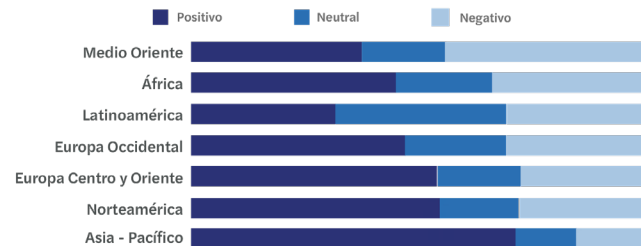


Evaluación de las condiciones del mercado mundial

Los ejecutivos valoran favorablemente las condiciones del mercado, en mayor medida a nivel local que a nivel internacional, y con grandes contrastes entre Oriente Medio y la región de Asia-Pacífico.

Condiciones del mercado para el crecimiento por región

Porcentaje de encuestados, por región, que las consideran “muy favorables”

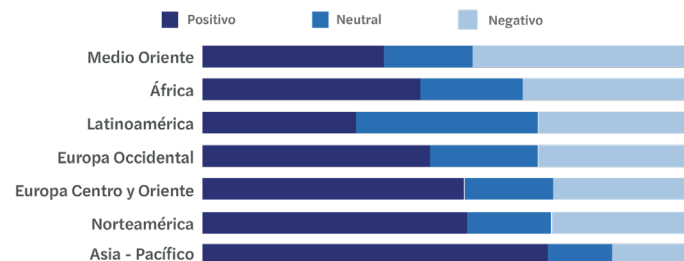


El impacto de los acontecimientos mundiales

Existe una clara división entre los líderes respecto a cómo los recientes acontecimientos mundiales han afectado las condiciones de sus negocios, lo cual depende de la etapa de crecimiento o el tamaño de estas. Las preocupaciones, por supuesto, son más intensas en el Medio Oriente, África y América Latina.

Impacto de un acontecimiento mundial por región

Porcentaje de encuestados, por región, Inversiones (Latinoamérica)

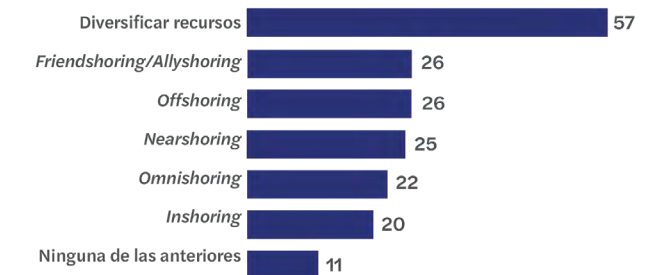


Cambios operativos en respuesta a las condiciones del mercado

En los últimos seis meses se ha producido un impulso espectacular hacia la diversificación de recursos como respuesta a los acontecimientos mundiales. Es la respuesta más común en todas las regiones, siendo América Latina y la región de Asia-Pacífico las que probablemente hayan acelerado este proceso.

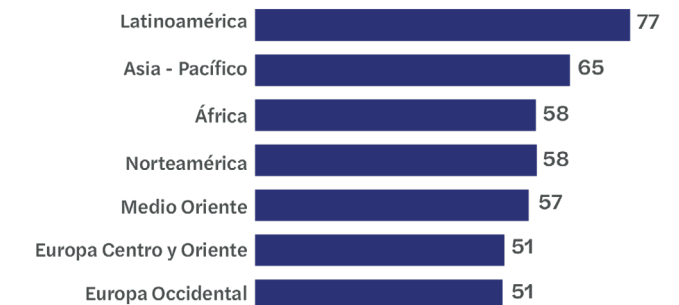
Geopolítica y cambios operativos

Porcentaje de encuestados



Geopolítica y cambios operativos: por región

Porcentaje de encuestados, por región, que “diversifican sus recursos”



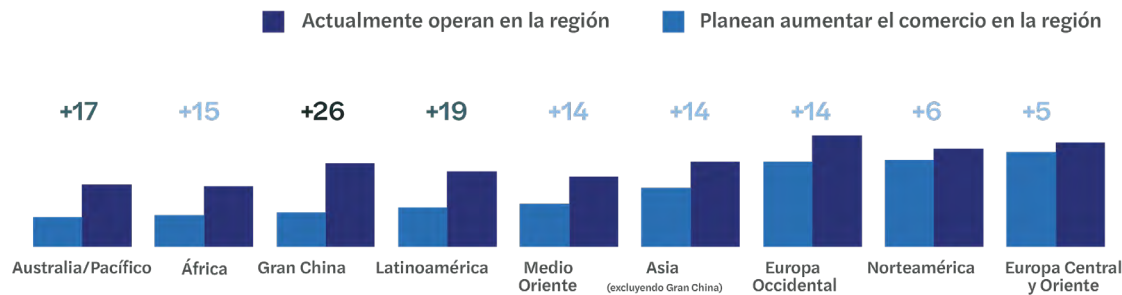
Replanteamiento de los planes de expansión internacional y comercio

Cambios previstos en las operaciones y las relaciones comerciales

Existe una brecha particularmente grande entre la proporción de empresas que operan actualmente en China, América Latina y Australia/APAC, y aquellas que planean aumentar sus intercambios comerciales con estas regiones durante lo que queda de 2026.

Regiones de operación: aumentos actuales frente a los previstos en las operaciones comerciales

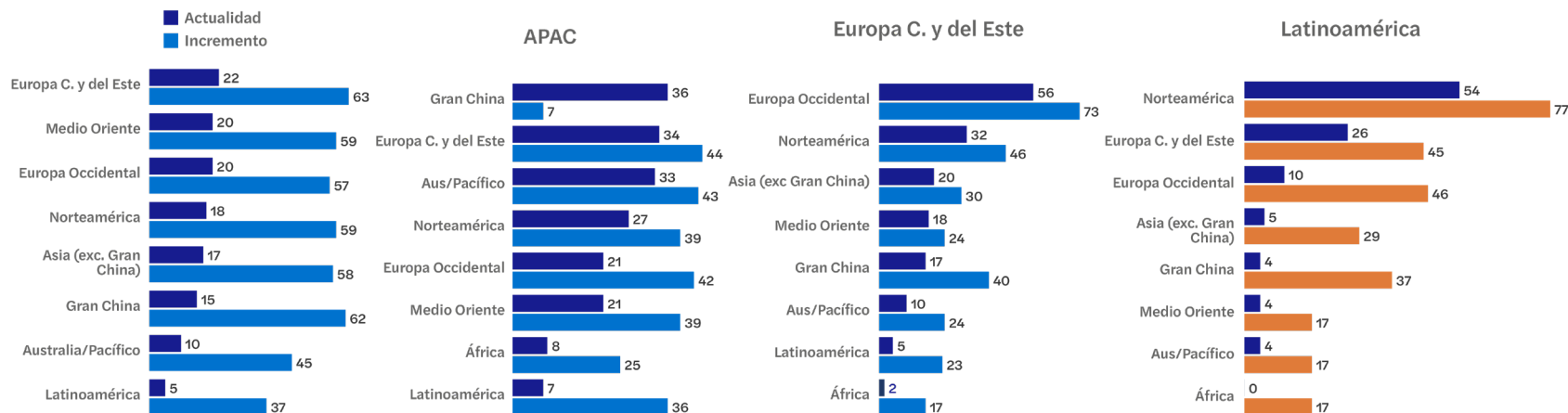
Porcentaje de encuestados



Cambios planificados en operaciones y relaciones comerciales – a nivel regional

Las empresas internacionales generalmente operan y buscan expandirse hacia regiones cercanas, pero Europa Central y del Este (CEE) está generando un creciente interés como destino comercial desde otras regiones.

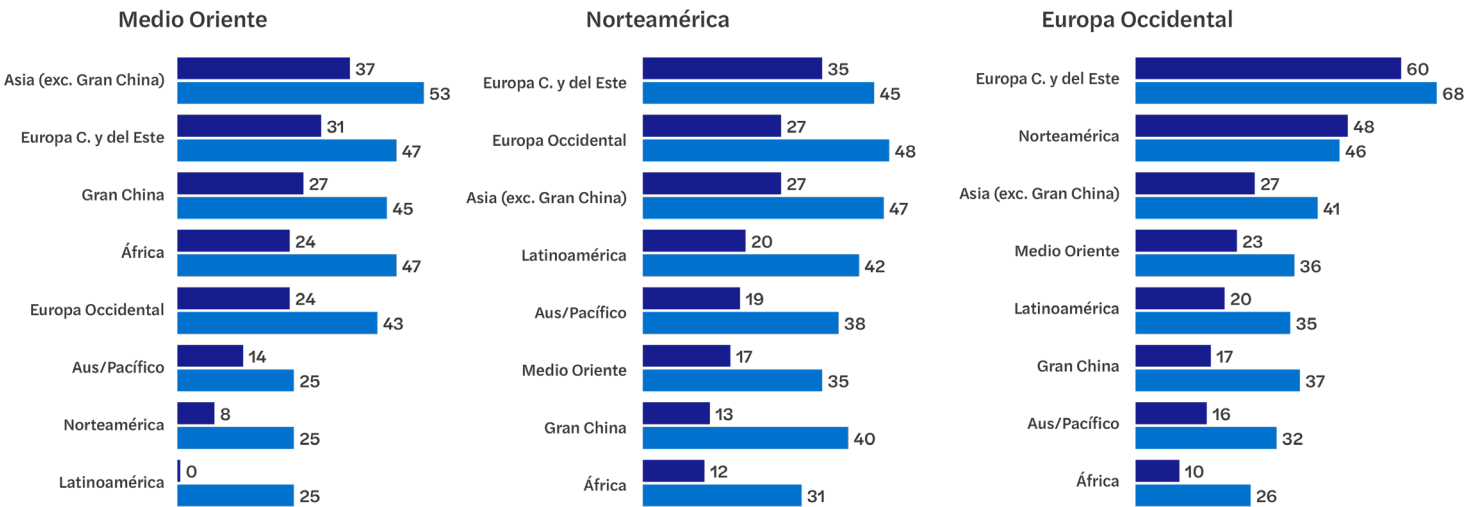
Porcentaje de encuestados, por región: regiones donde actualmente operan y aquellas donde planean incrementar operaciones y/o comercio, excluyendo su propia región.



Cambios planificados en operaciones y relaciones comerciales – a nivel regional

Las empresas internacionales generalmente operan y buscan expandirse hacia regiones cercanas, pero Europa Central y del Este (CEE) está generando un creciente interés como destino comercial desde otras regiones.

Porcentaje de encuestados, por región: “operan actualmente en” vs. “total que planea aumentar el comercio”



La actualización de mitad de año confirma que las perspectivas planteadas para 2026 se mantienen en su dirección general, pero evolucionan en su complejidad.

El optimismo empresarial sigue siendo alto, pero la ejecución del primer semestre pone en evidencia un entorno más exigente, caracterizado por una menor capacidad de control sobre variables clave y una presión más directa sobre costos y márgenes.

Frente a este contexto, las organizaciones no están redefiniendo su estrategia, sino ajustando su forma de ejecutarla: priorizan inversiones con impacto inmediato en ingresos y eficiencia, aceleran la adopción de capacidades tecnológicas como la inteligencia artificial y reconfiguran sus modelos operativos hacia esquemas más diversificados y resilientes.

En este sentido, el cambio en 2026 no es de rumbo estratégico, sino de disciplina. La capacidad de crecimiento no depende de hacer más, sino de ejecutar mejor en un entorno más incierto.

Metodología y agradecimientos

Forvis Mazars agradece el apoyo de nuestros contribuyentes y expertos en la materia, incluidos Adecco y T.Rowe, por compartir sus perspectivas e ideas. Su conocimiento y experiencia han aportado un valor significativo a nuestro barómetro C-suite 2026.

También queremos reconocer a los equipos creativos y editoriales por su experiencia y dedicación en el diseño, la redacción y la producción de este informe, garantizando su claridad e impacto visual para nuestros clientes y lectores.

Forvis Mazars, en alianza con Peter McLeod AS, encuestó a **3,012 ejecutivos del C-suite** alrededor del mundo para su barómetro C-suite 2026. El trabajo de campo se realizó mediante paneles en línea en octubre y noviembre de 2025. Esta investigación independiente recoge las opiniones de líderes de organizaciones con fines de lucro con ingresos anuales superiores a **US\$1 millón**, en **40 países** a nivel mundial. La muestra en América Latina obtuvo un total de **200 encuestados de Brasil (50), Chile (50), Colombia (50), México (50)**.

Los hallazgos para América Latina se analizan junto con los resultados globales para resaltar similitudes, diferencias y prioridades regionales dentro del contexto internacional más amplio.



Contactos

Rubén López Di Rubba

Socio líder de Forvis Mazars en Chile
Regional chair LATAM
ruben.lopez@forvismazars.com

Yeison Velandia Duarte

PMO
Forvis Mazars en América Latina
yeison.velandia@forvismazars.com

Este documento tiene un propósito informativo y no debe considerarse y/o ser utilizado como asesoramiento en materia de impuestos, auditoría, finanzas, inversión, aspectos legales, sostenibilidad ni de ninguna otra. Este documento no sustituye ni pretende sustituir asesoramiento profesional especializado y no debe ser usado como base para tomar decisiones o emprender cualquier acción que pueda tener una influencia en su empresa. Forvis Mazars no asume ninguna responsabilidad por cualquier pérdida, daño y/o perjuicio derivado del uso de este documento. Le recomendamos consultar con nuestro equipo de profesionales calificados y no considerar este contenido como hechos o garantías, ya sean explícitas, sugeridas, indirectas o implícitas. Su reproducción parcial o total para fines distintos a los antes mencionados está prohibida.

Forvis Mazars Group SC es un miembro independiente de Forvis Mazars Global, una de las principales redes de servicios profesionales. Operando como una alianza integrada a nivel internacional en más de 100 países y territorios, Forvis Mazars Group se especializa en servicios de auditoría, impuestos y consultoría. La alianza se apoya en la experiencia y el conocimiento cultural de más de 40,000 profesionales en todo el mundo para asistir a clientes de todos los tamaños en cada etapa de su desarrollo.

© Forvis Mazars, 2026

forvismazars.com

