

ASG en tiempos de incertidumbre:

riesgos y oportunidades para las empresas en México

Claves del reporte

El reporte completo se puede encontrar [aquí](#)

El nuevo entorno

La segunda administración Trump redefinió con sus decisiones políticas la agenda ASG. La desregulación ambiental, el freno a políticas sociales y DEI, y la flexibilización para el cumplimiento de la *Foreign Corrupt Practices Act* cambiaron los incentivos. No obstante estos cambios con repercusiones globales, no se trata del fin de ASG, sino una reconfiguración donde tendencias estructurales profundas se mantienen y siguen influenciando la agenda. Las empresas que sepan adaptarse ganarán terreno en reputación, inversión y resiliencia.

Impacto en México

Por su integración con EE. UU., México recibe el impacto directo de este viraje. Las decisiones en Washington repercuten en casas matrices con subsidiarias en el país, y cadenas de valor. Por otro lado, hay lazos culturales que permiten el arribo de tendencias que afectan al sector privado (por ej. #metoo). Al mismo tiempo, el contexto nacional interactúa y genera tensiones con esas decisiones. Los patrones de consumo y empleo de los mexicanos, sobre todo de jóvenes ya incorporan criterios éticos y ambientales. Todo esto aunado a la posibilidad real de boicots, los nuevos paradigmas en la relación gobierno-IP con la llegada de Morena, y el marco normativo mexicano, generan riesgos y nuevos incentivos para ASG.

Nuevos riesgos

Corto plazo: retrocesos en inclusión y diversidad lleva a boicots y caídas reputacionales y comerciales.

Mediano plazo: desregulación ambiental lleva a pérdida de acceso a financiamiento verde.

Largo plazo: relajamiento de la gobernanza lleva a erosión de confianza y certidumbre.

Vulnerabilidad de acuerdo al sector. Los sectores de consumo, alimentos y energía son los más expuestos; finanzas y tecnología enfrentan riesgo reputacional; manufactura, infraestructura y B2B, menor visibilidad pero vulnerabilidad latente.

Incentivos mixtos

El nuevo entorno combina frenos políticos con fuerzas que impulsan la agenda:

- Desregulación en EE. UU., cautela empresarial en México para evitar críticas de sectores ideológicos duros y recursos y equipo limitados, actúan como incentivos en contra de ASG.
- Pero el marco regulatorio mexicano, junto con el respaldo del T-MEC, ofrece condiciones estructurales que favorecen prácticas responsables.
- De igual forma, una relación más ordenada con el gobierno y sus prioridades sociales y ambientales beneficia a las empresas.
- Los cambios de comportamiento de las nuevas generaciones, que actúan como consumidores y talento, refuerzan el valor de la reputación y la coherencia.
- A nivel empresarial, el ASG se consolida. Ya no es moda, sino una forma integral y estratégica de hacer negocios.

Qué hacer

- **Pensar a largo plazo.** No reaccionar al péndulo político, mantener consistencia y coherencia.
- **Reformular el mensaje.** Enmarcar el ASG como eficiencia, innovación y reducción de riesgos, no ideología.
- **Mostrar con datos.** Mostrar ahorros, beneficios comunitarios y retorno reputacional.
- **Monitorear riesgos.** Detectar tensiones sociales o regulatorias antes de que escalen.
- **Aprovechar el T-MEC.** Dependiendo de los resultados de la renegociación en 2026, usar el tratado como marco de continuidad y respaldo ante cambios políticos.
- **Maximizar el valor estratégico.** Diseñar iniciativas ASG con visión estratégica que fortalezcan reputación, cumplimiento y vínculos clave, obteniendo el mayor valor incluso con recursos limitados.
- **Comunicar resultados.** Convertir y difundir los avances en relatos que fortalezcan reputación y confianza.
- **Actuar en colectivo.** Las alianzas empresariales reducen exposición y amplifican impacto.
- **Integrar transversalmente.** El ASG debe permear toda la operación, finanzas y comunicación.

**Aún en medio de la incertidumbre, la agenda ASG,
lejos de ser una carga, es una brújula hacia la competitividad.**