



Agosto 2026

Área: Inteligencia Financiera de Negocios

Crecer no siempre significa ser más rentable

Resumen: Más ventas no garantizan mayor rentabilidad. Integra tus datos financieros y operativos para identificar qué genera margen, qué consume efectivo y dónde se están desviando los resultados.

Escrito por:

Alejandro Jiménez

Socio de Inteligencia Financiera de Negocios

dn@bhrmx.com

www.bhrmx.com

La actividad industrial volvió a avanzar en México. Para las empresas, la pregunta relevante no es únicamente cuánto están creciendo, sino cuánto de ese crecimiento realmente se convierte en margen, flujo y rentabilidad.

El 11 de agosto de 2026, el INEGI informó que durante junio la actividad industrial en México creció 0.2% respecto al mes previo y 0.8% a tasa anual, en términos reales y con cifras desestacionalizadas.

El dato refleja movimiento en la economía; sin embargo, una mayor actividad no necesariamente significa una mayor generación de valor para cada empresa.

Una organización puede incrementar ventas y, al mismo tiempo, enfrentar presión en márgenes, mayores inventarios, incremento del capital de trabajo, desviaciones presupuestales o una menor generación de efectivo.

La cifra que realmente importa depende de la decisión

Para la Alta Dirección, analizar únicamente ventas o utilidad contable puede ofrecer una visión incompleta.

Pregunta de negocio	Información que debería estar disponible
¿Estamos vendiendo más y ganando más?	Ventas, margen bruto, margen operativo y EBITDA
¿Qué unidades generan realmente valor?	Rentabilidad por empresa, unidad, sucursal, producto o canal
¿El crecimiento está generando efectivo?	Flujo de efectivo libre y capital de trabajo
¿Dónde se están desviando los resultados?	Real vs. presupuesto, mensual y acumulado
¿El inventario acompaña al crecimiento?	Inventarios, rotación, márgenes y ventas
¿La estructura financiera sigue siendo eficiente?	Liquidez, endeudamiento, rentabilidad y eficiencia operativa

El problema aparece cuando cada respuesta proviene de un archivo distinto, de diferentes sistemas o de conciliaciones manuales

Tener información no significa tener inteligencia financiera

De datos dispersos a una sola visión del negocio

La Inteligencia Financiera de Negocios busca conectar la información financiera y operativa para transformarla en una herramienta de gestión.

En lugar de depender de múltiples hojas de cálculo y reportes aislados, es posible integrar información proveniente de contabilidad, ERP, ventas, costos, inventarios, nómina y otras fuentes operativas dentro de un mismo modelo.

DATOS FINANCIEROS Y OPERATIVOS



Integración y gobierno de datos



Modelado, ajustes y consolidación



Estados financieros + información de gestión



KPIs, dashboards y análisis de variaciones



Presupuesto, proyecciones y toma de decisiones

El objetivo no es generar más reportes, sino conseguir una versión consistente y trazable de la información para Finanzas, Operaciones y Dirección General.

¿Qué puede analizar una empresa?

Un modelo de Inteligencia Financiera puede llevar la información contable mucho más allá del cierre mensual:

- Estado de Resultados
 - Análisis mensual y acumulado, por empresa o unidad de negocio, incluyendo comparativos contra presupuesto

- Balance General
 - Información individual y consolidada, con análisis histórico y trazabilidad de ajustes.
- Flujo de Efectivo
 - Visibilidad sobre la generación y utilización de efectivo, incluso por unidad de negocio.
- Rentabilidad
 - Análisis de márgenes y resultados por empresa, sucursal, canal, línea o unidad operativa.
- Indicadores ejecutivos
 - Ventas, margen, EBITDA, utilidad operativa, flujo de efectivo, inventarios, liquidez y endeudamiento.
- Planeación financiera
 - Presupuestos, escenarios, control de versiones, flujos de aprobación y seguimiento real vs. presupuesto.

De reportar lo ocurrido a anticipar lo que puede ocurrir

Reporteo tradicional	Inteligencia Financiera
Explica qué ocurrió	Identifica por qué ocurrió / o que puede ocurrir
Analiza cifras aisladas	Relaciona variables financieras y operativas
Depende de conciliaciones manuales	Automatiza integración y reglas de negocio
Presenta resultados consolidados al final	Permite analizar empresa, unidad o segmento en lo individual y en lo consolidado
Compara contra el mes anterior	Compara contra presupuesto, tendencias, escenarios, industria, competidores, empresas del mismo nicho en otras regiones o países.
Informa a la Dirección	Facilita decisiones de la Dirección

En BHR México, la práctica de Inteligencia Financiera de Negocios puede estructurar estos modelos mediante herramientas especializadas como Solver, plataforma FP&A que integra capacidades de planeación, reporting, consolidación y análisis de información financiera y operativa.

¿Cómo puede apoyar BHR México?

Etapa	Enfoque
Diagnóstico	Identificar fuentes de información, procesos manuales, duplicidades y necesidades de Dirección
Integración	Conectar información financiera y operativa bajo reglas consistentes
Modelado financiero	Estructurar ajustes, reclasificaciones, consolidación y métricas de gestión
Reporting	Desarrollar estados financieros, reportes gerenciales y dashboards ejecutivos
Planeación	Incorporar presupuestos, proyecciones, escenarios y seguimiento de desviaciones
Acompañamiento	Convertir la información disponible en indicadores útiles para la toma de decisiones

La información ya existe. El valor está en conectarla.

Un entorno económico con mayor actividad puede representar una oportunidad de crecimiento, pero la Dirección necesita determinar dónde se genera la rentabilidad, qué está consumiendo efectivo, qué unidades están desviándose del plan y qué decisiones deben tomarse antes de que esas desviaciones lleguen al cierre del ejercicio.

Inteligencia Financiera de Negocios permite pasar de observar resultados a gestionarlos.

En BHR México podemos ayudarte a integrar tus datos financieros y operativos, automatizar el análisis y construir una visión ejecutiva del negocio para tomar decisiones con información confiable, oportuna y trazable.



Fuentes

- *Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) — Indicador Mensual de la Actividad Industrial (IMAI), junio de 2026.*
- *Solver — Financial Planning & Analysis (FP&A) y funcionalidades de Planning, Reporting, Consolidation y Analysis.*