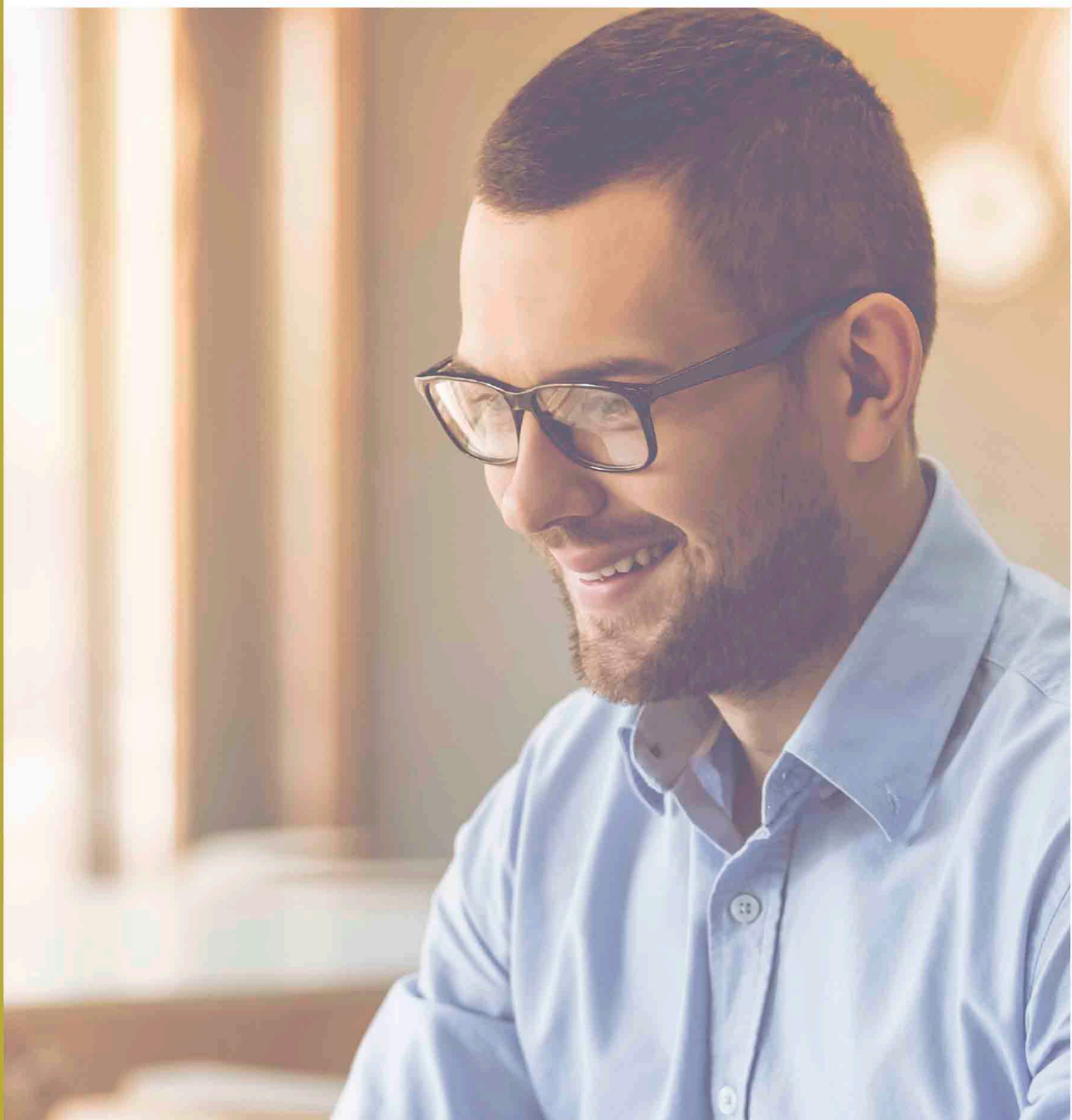


Edición
No. 142

COMPETIMEXTRA

inteligencia empresarial
para tu negocio



Mejor información igual a
mejores decisiones:
el uso de la IA

Agosto 2026

COMPETIMEX 25 años
inteligencia ● empresarial

Bienvenido

Somos una firma con **más de 25 años** trabajando de la mano de nuestros clientes, brindándoles **soluciones de inteligencia empresarial** en materia de **asesoramiento de negocios, administración y contabilidad, soporte jurídico, capital humano, tecnología y procesos.**

Estamos convencidos de que la formación, **la experiencia, el compromiso y la innovación** son la base para ofrecerte soluciones exitosas para tu negocio.

En **COMPETIMEX** entendemos tus necesidades y **hacemos nuestros tus objetivos** garantizando una plataforma sólida para tu **operatividad, rentabilidad y competitividad.**

Nuestros Servicios



**Gestión
Administrativa,
Contable y Fiscal**



**Soporte
Jurídico**



**Capital
Humano**



**Tecnologías de la
Información**



**Mejora
de Procesos**

Si deseas consultar nuestros servicios o tienes algún comentario respecto a la publicación, por favor envía un correo a **info@competimex.com** o llámanos al **+52 (55) 5616-7283 ext. 101**

Gestión
Administrativa,
Contable y Fiscal

Soporte Jurídico

Capital Humano

Tecnologías
de la Información

Mejora de Procesos

Mejor información igual a mejores decisiones: el uso de la IA

Edición Número 142. Agosto 2026

- Experimentar no es lo mismo que integrar. Probar una herramienta de IA es solo el primer paso; el valor empresarial surge cuando esta herramienta respalda un proceso fundamental.
- Se debe empezar por una decisión cuantificable. Centrarse en un caso cotidiano de gran impacto y realizar un seguimiento de resultados.
- La información y la IA no son suficientes; el criterio humano sigue siendo esencial para validar los hallazgos y tomar las decisiones.

La adopción de la IA entre las pymes mexicanas está creciendo, pero la integración significativa en los negocios sigue siendo limitada. La verdadera oportunidad no consiste simplemente en probar las herramientas, sino en interconectar los datos con la IA para tomar decisiones cotidianas de negocio que mejoren las ventas, la fijación de precios, el inventario y las relaciones con los clientes.

COMPETIMEX 25 años
inteligencia ● empresarial

El Uso de la IA

Las PyMEs mexicanas no necesitan esperar a tener una gran plataforma tecnológica para beneficiarse de los datos y la inteligencia artificial. La oportunidad empieza mucho antes: en **aprender a convertir la información que ya generan todos los días en decisiones más oportunas sobre clientes, precios, inventarios y cobranza.**

El problema no es falta de interés. Una estimación mediante diversas encuestas del portal “Agente Digitalizado” publicada este año sobre adopción de IA en PyMEs mexicanas plantea una situación semejante a un embudo: 44% de las empresas ya ha probado alguna herramienta de IA, pero sólo 19% la utiliza de forma sistemática en al menos un proceso y apenas 5.8% la ha integrado en procesos centrales del negocio.^[1] Estos hallazgos describen una

realidad fundamental: **acercarse a la IA y hacer pruebas con esas herramientas que han proliferado en los últimos años no es lo mismo que usarla de manera integral y cotidiana para tomar mejores decisiones de negocio basadas en información estratégica y oportuna.**

Embudo de la adopción de IA en Pymes Mexicanas



Fuente: Competimex, S.C. Basado en datos de: Alfonso Espinosa, "Adopción de Inteligencia Artificial en PyMEs Mexicanas 2026: Realidad vs Narrativa", Agente Digitalizado, 19 de abril de 2026.

La brecha digital sigue siendo una brecha de gestión

El contexto importa; según los Censos Económicos 2024, sólo 25.3% de las “unidades económicas” del país utilizó equipo de cómputo y 26.2% empleó internet para realizar sus actividades. La diferencia por tamaño es reveladora: mientras 86.2% de las pequeñas, 92.8% de las medianas y 94.5% de las grandes usaron equipo de cómputo, entre las microempresas la proporción fue de apenas 22.3%. **Esto ayuda a explicar por qué el asunto sobre el uso de la IA puede parecer lejana para muchos negocios: antes de automatizar, hay que digitalizar y ordenar.**

No obstante, es un error concluir que sólo las empresas grandes pueden aprovechar los datos. Toda PyME ya produce información valiosa: ventas por producto, facturación promedio, CFDIs emitidos y cancelados, inventarios, cartera vencida, devoluciones, cotizaciones e historial de clientes. A ello pueden añadirse fuentes públicas o accesibles, como datos de INEGI, Banco de México, ANTAD, CANACO sobre inflación, tipo de cambio, estacionalidad, precios de insumos y señales de la competencia.

El valor no está en acumular la información de diversas fuentes, sino en cruzarla de manera eficiente y efectiva para responder a dudas sobre la operación del negocio. En el caso de PyMEs manufactureras, un análisis del Censo Económico 2024 del INEGI, realizado por el Centro México

Digital^[2], encontró que, por cada 10 puntos porcentuales adicionales de adopción de IA en una industria, la producción bruta por unidad económica sube 18.8%, los salarios 5.4% y el empleo 3.3%. **La tecnología no sustituye: complementa y paga mejor.**

La falsa solución: comprar una herramienta

Ciertamente la IA no arregla por sí sola datos incompletos, procesos lentos o decisiones sin responsables claros. Aplicada sobre información desordenada, puede automatizar la complejidad en vez de resolverla.

La diferencia entre adoptar e integrar es decisiva. Usar una aplicación para redactar un correo, una publicación o un primer borrador puede ahorrar tiempo; **integrar IA significa incorporarla a un proceso donde existe una decisión, una métrica y una persona responsable del resultado.**

La experiencia internacional confirma este punto. La consultora McKinsey ha señalado que las empresas que obtienen valor de la IA no se limitan a desplegar herramientas generales: rediseñan flujos comerciales completos, conectando datos, reglas de decisión, criterio humano y acciones concretas.^[3]

Por eso, la pregunta inicial no debe ser “¿qué herramienta de IA compro?”, sino **“¿qué decisión recurrente tomamos hoy con información incompleta, tardía o basada sólo en intuición?”.**

Cuatro decisiones con las que conviene empezar

Una PyME puede comenzar con una o dos decisiones de alto impacto y medir su resultado.

- ¿A quién vender? Combinar ventas previas, cotizaciones, actividad del cliente y señales externas para priorizar prospectos, detectar clientes inactivos o identificar oportunidades de recompra.
- ¿Qué producir o comprar? Relacionar rotación de inventario, estacionalidad, pedidos, tiempos de entrega y precios de insumos para disminuir faltantes, exceso de inventario y compras de urgencia.
- ¿Con qué precio cotizar? Usar historial de descuentos, costo, margen, tamaño del pedido y condiciones del cliente para definir rangos de precio defendibles, no tarifas rígidas. McKinsey documentó un caso B2B que elevó 10% sus utilidades al optimizar precios y descuentos por operación.^[3]
- ¿Cuándo cobrar o intervenir? Cruzar antigüedad de saldos, comportamiento de pago, volumen de compra y cambios en la relación comercial para anticipar riesgos de cartera y actuar antes de que el problema crezca.

La inteligencia artificial puede ayudar a buscar información, resumirla, detectar patrones y proponer la siguiente acción; sin embargo, la decisión debe conservar **supervisión humana: alguien tiene que validar excepciones, entender el contexto y cuidar la relación con el cliente.**

¿Cómo empezar?

El avance no requiere un proyecto enorme. Puede comenzar así:

1. Ordenar los datos de una decisión prioritaria.
2. Definir una métrica financiera: margen, rotación, recuperación de cartera, etc.
3. Incorporar una fuente externa que ayude a explicar el contexto.
4. Probar una herramienta sencilla durante un período definido.
5. Comparar resultados, corregir el proceso y escalar sólo lo que funciona.

La ventaja competitiva **será para la que logre transformar información en un proceso cotidiano.** La tecnología puede preparar y recomendar; el criterio humano sigue siendo el que convierte esa información en una mejor decisión.

En Competimex, S.C., contamos con más de 25 años de experiencia acompañando a las empresas en la gestión administrativa y financiera. Nuestro enfoque integra el análisis de impacto integral, la reconfiguración de estructuras de costos y la correcta alineación contable, fiscal y financiera, permitiendo a las organizaciones adaptarse al entorno empresarial y económico de manera ordenada, eficiente y sostenible.

[1]. Alfonso Espinosa, "Adopción de Inteligencia Artificial en PyMEs Mexicanas 2026: Realidad vs Narrativa", Agente Digitalizado, 19 de abril de 2026.

[2]. Centro México Digital: México Inteligente: La manufactura frente a la oportunidad que no espera. Primer análisis sectorial sobre la adopción de IA con datos del Censo Económico 2024. Junio 2026

[3] McKinsey & Company, "Getting big impact from big data" (2015) y "The future of B2B sales: How growth champions rewire their playbooks with AI" (2026).

COMPETIMEX

25 años

inteligencia ● empresarial

Copyright © Competimex, S.C. Agosto 2026
Todos los derechos reservados

inXf
www.competimex.com
info@competimex.com
Tel: +52 (55) 5616-7283