

Informe ejecutivo

Desempeño empresarial · Año demostrativo · MXN

01 · Resumen ejecutivo

DEMO

Esta experiencia ilustra cómo un equipo directivo puede evaluar crecimiento, rentabilidad y capacidad de ejecución utilizando un conjunto coherente de indicadores empresariales ficticios.

Indicadores principales

Ingresos

\$12.0 M

Millones de MXN

Crecimiento anual

+18%

Vs. año anterior ficticio

Margen operativo

20%

2.4 / 12.0

Clientes activos

148

Al cierre del periodo

Lectura estratégica

- **Crecimiento:** los ingresos anuales ilustrativos suman \$12.0 M. El +18% considera una base previa ficticia distinta.
- **Rentabilidad:** los costos operativos de \$9.6 M permiten un resultado de \$2.4 M y un margen del 20%.
- **Escalabilidad:** la conversión comercial y la eficiencia operativa ofrecen señales adicionales para dirigir decisiones.

Pregunta directiva

¿Qué parte del crecimiento es sostenible y cómo proteger la rentabilidad antes de acelerar la expansión?

Crecimiento y rentabilidad

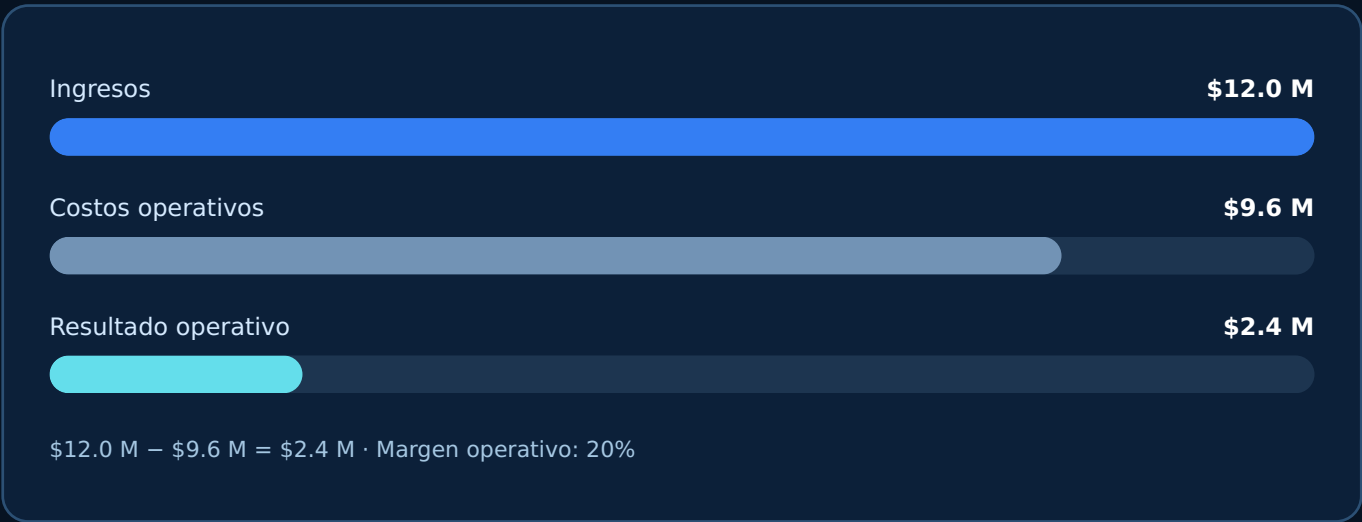
Ingresos trimestrales y resultado operativo · DEMO

02 · Evolución de ingresos

Trimestre	Ingresos en MXN
T1	\$2.4 M MXN
T2	\$2.8 M MXN
T3	\$3.1 M MXN
T4	\$3.7 M MXN
Total	\$12.0 M MXN

La suma de los trimestres es exactamente \$12.0 M. El crecimiento del +18% anual compara contra un periodo anterior hipotético que no se representa en esta tabla.

03 · Composición de resultados



Lectura del margen

De cada peso ingresado, el escenario asigna 80 centavos a costos operativos y 20 centavos a resultado operativo.

Ventas y operaciones

Conversión comercial y capacidad de ejecución · DEMO

04 · Embudo comercial

Etapas	Cantidad
Oportunidades calificadas	500
En evaluación	300
Propuestas	200
Ventas cerradas	130

Conversión total: 26%. Se calculan 130 ventas cerradas entre 500 oportunidades calificadas.

05 · Eficiencia operativa

Entregas cumplidas

94%

Tasa de cumplimiento

Productividad

+11%

Variación frente al periodo anterior

Interpretación

El 94% representa una tasa de entregas cumplidas. El +11% representa una variación relativa de productividad. No se deben comparar como magnitudes equivalentes.

Decisiones estratégicas

Conclusiones y metodología · DEMO

06 · Prioridades recomendadas

01

Captación rentable

Priorizar segmentos y canales con mayor contribución económica; examinar las tasas de transición del embudo.

02

Proteger márgenes

Revisar costos de operación, variaciones y rentabilidad por línea de negocio antes de acelerar gastos.

03

Automatización enfocada

Seleccionar actividades repetitivas y evaluar ahorro de tiempo, calidad y capacidad resultante.

07 · Reglas de lectura

Todos los importes están expresados en millones de pesos mexicanos (MXN), excepto porcentajes y clientes. Los trimestres suman \$12.0 M. El porcentaje de crecimiento anual usa una base previa ilustrativa no representada.

Los indicadores y las recomendaciones son hipotéticos: no son proyecciones, promesas de resultados ni métricas verificadas de XAE o XTEND Business.

Fuente de datos

Conjunto de datos de demostración: **data/demo-indicadores.json**. La presentación interactiva y este informe se prepararon a partir de las mismas cifras.