



◆ ¿Qué es un KPI?

Un KPI (Key Performance Indicator) es un número que te dice si algo está funcionando o no en tu empresa. Punto.

No es un Excel lleno de fórmulas. Es una métrica **clave** que conecta con tus objetivos.

Si no se puede medir, no se puede mejorar.

Pero si estás midiendo todo, tampoco vas a mejorar nada.

◆ ¿Para qué sirven?

- **Te dan foco:** filtran el ruido.
- **Te permiten decidir:** ¿avanzamos o ajustamos?
- **Ayudan a alinear al equipo:** todos miden lo mismo.
- **Muestran progreso real:** no sensaciones.

◆ ¿Cómo elegir los KPI correctos?

1. **Parte del objetivo:** ¿Qué estás tratando de lograr?
2. **Pregunta el “para qué” de cada número:** si no ayuda a tomar decisiones, sobra.
3. **Menos es más:** 3 a 5 KPI por área, no más.
4. **Pregúntate:** que necesito que haga esta área/persona? y mide eso

Área	KPI	¿Por qué importa?
Ventas	% de cierre de oportunidades	Mide la efectividad de tu equipo comercial.
Producción	OTIF (% entregas a tiempo)	Refleja cumplimiento de plazos con clientes.
Finanzas	EBITDA	Te muestra rentabilidad real del negocio.
Logística	Costo logístico / venta total	Detecta si tu operación se está comiendo los márgenes.
RRHH	Rotación de personal	Te alerta de problemas en cultura o gestión.

*OTIF: entregas hechas a la primera y completamente (On Time in Full)

◆ ¿Cómo aplicarlos?

1. Define el objetivo clave (por área o para toda la empresa).
2. Elige 1-3 KPI que lo reflejen directamente.
3. Médelo todos los meses, sin excusas.
4. Toma decisiones según eso. Si no te hace cambiar nada, no es KPI.

◆ Bonus: ¿Qué NO es un KPI?

- Una métrica de vanidad (seguidores, likes, visitas).
- Algo que no puedes accionar directamente.
- Un número que no cambia tu decisión.
-

¿Te sirvió?

Deja de pilotear a ciegas. “lo que no se mide, no se mejora”

Necesitas ayuda?

Manuel Baumann

Tel/Wsp: +56 9 9346 0456

