

Indicadores y Metas

Deja de manejar tu negocio por corazonada. Elige pocos números, revísalos cada semana y toma decisiones con datos – con plantillas para tu tablero y tus metas.

La mayoría de los dueños de negocio saben cómo van “más o menos”, pero no con un número exacto. El problema de manejar por sensación es que los problemas se ven tarde, cuando ya costaron. Esta guía te arma un tablero simple de pocos números y el hábito de revisarlos.

1. Los pocos números que sí importan

No midas todo. Mide poco, pero míralo seguido.

El error clásico es querer medir veinte cosas y terminar sin mirar ninguna. Elige un número por área que de verdad mueva tu negocio. Para la mayoría de las PYMEs, estos cinco bastan para empezar:

- **Ventas de la semana** – ¿subieron o bajaron vs. la semana pasada?
- **Margen promedio** – ¿cuánto te queda de verdad de lo que vendes?
- **Cuentas por cobrar** – ¿cuánto te deben y desde cuándo?
- **Efectivo disponible** – ¿con cuánto cuentas hoy?
- **Entregas o servicios a tiempo** – ¿estás cumpliendo?

REGLA DE ORO

Un indicador que no vas a mirar cada semana no sirve. Es mejor tener 5 números que revisas religiosamente que 20 en una hoja que nadie abre.

Plantilla – Tu tablero semanal

INDICADOR	META	ESTA SEMANA	SEMANA PASADA	▲▼
Ventas				
Margen promedio				
Cuentas por cobrar				
Efectivo disponible				
Entregas a tiempo				

Imprime una hoja por semana o cópiala en un cuaderno. Lo importante no es la herramienta, es la constancia.

2. Cómo definir una meta que sí sirve

“Vender más” no es una meta, es un deseo. Una meta útil tiene número y fecha: “Vender RD\$ 300,000 este mes” o “Bajar las cuentas por cobrar a menos de RD\$ 50,000 en 60 días”. Con número y fecha sabes, sin discutir, si la cumpliste.

Meta útil = qué (número) + para cuándo (fecha) + cómo la mides

Plantilla – Metas del trimestre

META (NÚMERO + FECHA)	¿CÓMO LA MIDO?	RESPONSABLE

3. La revisión semanal de 15 minutos

Los números solo sirven si los miras. Aparta 15 minutos fijos cada semana –mismo día, misma hora– para llenar tu tablero y hacerte tres preguntas:

- ¿Qué número se movió y por qué?
- ¿Qué está lejos de su meta y qué voy a hacer esta semana?
- ¿Qué decisión tomo hoy con esta información?

EL HÁBITO IMPORTA MÁS QUE LA HERRAMIENTA

Ponlo en tu calendario como una cita contigo mismo. Quince minutos el lunes valen más que un reporte perfecto que llega el día 20.

4. Decidir con datos, no con corazonada

El objetivo final no es tener números bonitos: es decidir mejor. Cuando un cliente pide descuento, mira tu margen antes de decir que sí. Cuando piensas contratar, mira tus ventas y tu efectivo. Cuando un producto “se siente” que vende, confírmalo con el número – muchas veces el que más mueve no es el que más deja.

Un buen hábito es hacerte, ante cada decisión importante, una sola pregunta: “¿qué número me dice esto?”. Si no lo tienes, ahí descubres qué te falta medir. Con el tiempo tus corazonadas mejoran, porque están entrenadas con datos reales y no con impresiones sueltas.

CUIDADO CON LAS MÉTRICAS DE VANIDAD

Seguidores, “me gusta” o cantidad de visitas se ven bien pero rara vez pagan las cuentas. Prioriza los números que se conectan con dinero: ventas, margen, cobros y efectivo. Lo demás es ruido bonito.

◆ Checklist – tu sistema de indicadores

- ☐ Elegí máximo 5 números clave, uno por área.
- ☐ Tengo una plantilla o cuaderno para el tablero semanal.
- ☐ Cada meta tiene número y fecha.
- ☐ Aparté 15 minutos fijos a la semana para revisar.
- ☐ La última decisión importante la tomé mirando un número, no una corazonada.

SIGUIENTE PASO

Cuando tu tablero ya sea un hábito, conéctalo con tus costos y tu inventario: los números cuentan la historia completa cuando se miran juntos.