

PROPUESTA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO (IDENTIFICACIÓN DE INDICADORES DE ÉXITO)

La forma más común de evaluar si tu emprendimiento está dando resultados es definiendo identificadores de éxito o KPIs antes de implementar cualquier progreso.

Un KPI (Key Performance Indicator) es una medida cuantificable que los responsables de negocios siguen de cerca para verificar si las estrategias implementadas son efectivas. Estos **indicadores clave de rendimiento** aplican a todos los proyectos. No existe un KPI único para todos los casos, por lo que la mayoría de los equipos suelen definir varios indicadores diferentes para evaluar el éxito.

Los KPIs brindan una forma cuantificable de medir el progreso. Establecer objetivos basados en métricas te permite evaluar si tu emprendimiento es exitoso o no.

Es importante darle seguimiento a los KPIs porque:

¿Por qué es importante dar seguimiento a los KPIs?

- Permite conectar el trabajo del equipo con los objetivos estratégicos que se desean alcanzar.
- Evalúa la eficacia de la estrategia. Si tu equipo está implementando una nueva táctica o estrategia, puedes usar los KPIs para evaluar el éxito de esta. A medida que implementes nuevas estrategias en tu emprendimiento, podrás comparar las nuevas métricas con tu punto de referencia y analizar si estás progresando o no.
- Ayuda a tomar decisiones informadas en base a los datos históricos. Esta será una de tus herramientas más útiles para la toma de decisiones.
- Permite identificar los puntos débiles de tu estrategia. Si estás midiendo muchos KPIs y notas una caída en el rendimiento de uno de ellos, puedes identificar fácilmente qué parte no está funcionando. Esto le permite a tu equipo ajustar la estrategia para implementar con éxito la próxima iniciativa.

Algunos ejemplos de KPIs de negocio para evaluar el logro de tus objetivos empresariales son:

- Margen de utilidad bruta: el margen de utilidad bruta se puede obtener restando el coste de los bienes vendidos a las ventas netas de la empresa.
- Retorno de la inversión (ROI): Se trata de la relación entre los ingresos y la inversión. El ROI se usa comúnmente para decidir si vale la pena invertir tiempo o dinero en una iniciativa. En la mayoría de los casos en los que se usa como una métrica de negocios, es para dar seguimiento al desempeño de una inversión realizada.
- Productividad: mide la eficiencia de una empresa en la producción de bienes o la prestación de servicios. Puedes calcular la productividad dividiendo la producción total de los productos o servicios por los recursos utilizados.
- Cantidad total de clientes.

Referencia:

Laoyan, Sarah. (2025) KPIs: ejemplos de 27 indicadores clave para el éxito de tu proyecto. Asana.

Recuperado de: <https://asana.com/es/resources/success-metrics-examples>