DISTRITO EMPRENDEDOR · HOJA DE BOLSILLO

10 indicadores clave de tu negocio

Fórmula y semáforo en una sola hoja

Imprímela y pégala donde tomas decisiones

#	Indicador	Fórmula	Rojo: actúa hoy	Amarillo: vigila	Verde: sigue así	Mi número
1	Crecimiento de ventas	`(ventas del mes − ventas del mes anterior) ÷ ventas del mes anterior × 100`	Cae contra el mismo mes del año pasado	Plano (±3%)	Crece arriba de la inflación	
2	Margen bruto	`(ventas − costo de lo vendido) ÷ ventas × 100`	Debajo del rango de tu giro	En rango, sin holgura	En zona sana de tu giro	
3	Flujo de efectivo neto	`cobros del mes − pagos del mes`	Negativo 2 meses o más	Positivo, sin colchón de una quincena	Positivo, con colchón de 3 meses	
4	Ticket promedio	`ventas totales ÷ número de transacciones`	Baja	Plano	Sube por combos y mezcla	
5	Tasa de conversión	`clientes que compran ÷ interesados × 100`	Cae sin explicación	Estable	Sube tras cada mejora	
6	Rotación de inventario	`costo de lo vendido anual ÷ inventario promedio`	Muy debajo de tu giro	En el promedio del giro	Arriba del giro, sin faltantes	
7	Costo de adquisición (CAC)	`gasto en marketing y ventas ÷ clientes nuevos`	LTV:CAC menor a 1.5	LTV:CAC de 1.5 a 3	LTV:CAC de 3 o más	
8	Tasa de recompra	`clientes con 2 compras o más ÷ clientes totales × 100`	Dominan los clientes de una sola vez	Recompra estable	Sube cada trimestre	
9	Días de cobro (DSO)	`cuentas por cobrar ÷ ventas a crédito diarias`	Cobras más lento de lo que pagas	Parejos	Cobras más rápido de lo que pagas	
10	Recomendación (NPS)	`% promotores (9 y 10) − % detractores (0 a 6)`	Negativo	De 0 a +30	+30 o más	

Regla de uso: elige de 5 a 7, ponles meta y semáforo antes del primer dato, y revísalos 20 minutos cada semana. De cada junta debe salir una decisión.

Guía completa con ejemplos:
distritoemprendedor.com/indicadores/kpis-explicados
Cortes de referencia, ajústalos a tu giro. Edición noviembre 2026.