

## BUSINESS INTELLIGENCE

# Qué debe tener un tablero ejecutivo

Un buen tablero no es el que tiene más gráficas. Es el que te deja decidir en segundos: qué indicadores sí ayudan a tomar decisiones y cuáles solo ocupan espacio.

CATEGORÍA

Tableros BI

LECTURA

5 minutos

PARA

Dirección y operación

Si abres tu tablero y tardas más de diez segundos en saber cómo va el negocio, el tablero está fallando. La meta no es ver todo: es ver lo que cambia una decisión. En esta guía tienes los criterios para armar (o depurar) un tablero ejecutivo que la dirección realmente use cada lunes, sin pedir reportes manuales.

## A El principio: menos pantallas, más decisiones

Un tablero ejecutivo responde tres preguntas: **cómo vamos, contra qué meta, y qué necesita atención hoy**. Todo lo que no aporte a una de esas tres preguntas es ruido. Antes de agregar una gráfica, pregúntate qué decisión habilita. Si no habilita ninguna, fuera.

01

### Define de 5 a 8 KPIs máximo

Más indicadores no dan más control, dan más dispersión. Elige los pocos números que de verdad mueven el negocio y deja el resto en vistas de detalle. Si un KPI no se ha mirado en un mes, no merece estar en la portada.

02

### Separa ventas, margen y operación

Vender mucho con margen bajo o con la operación saturada no es ganar. Mantén estos tres bloques visibles y distintos para no confundir crecimiento con rentabilidad ni con capacidad real de entrega.

03

### Agrega alertas simples por color

Verde, ámbar y rojo bastan para que el ojo vaya directo a lo que importa. Define el umbral de cada color con reglas claras (por ejemplo, margen bajo meta = ámbar) para que la alerta signifique siempre lo mismo.

04

### Evita tablas gigantes sin acción

Una tabla de 300 filas no es un tablero, es un volcado de datos. Resume con totales, tendencias y top movimientos. Si alguien necesita el detalle fila por fila, que lo abra en una vista aparte, no en la portada.

## 05 Muestra el avance contra meta, no solo el dato

Un número suelto no dice nada. «Ventas: 1.2M» cobra sentido cuando lo ves contra la meta del mes y contra el mismo periodo del año anterior. Acompaña cada KPI clave con su meta y su tendencia para que el contexto sea inmediato.

## 06 Una sola fuente de verdad

Si finanzas y comercial discuten «de dónde salió ese número», el tablero ya perdió. Conecta el tablero a la fuente real (tu ERP, base de datos o sistema de ventas) y deja que se actualice solo. Los datos pegados a mano envejecen y se vuelven motivo de desconfianza.

## 07 Disénalo para el celular también

La dirección revisa en movimiento. Asegura que los KPIs principales se lean bien en una pantalla chica: número grande, alerta de color, una línea de tendencia. El detalle profundo puede vivir en escritorio.

### EJEMPLO APLICADO

Dirección abre el tablero el lunes por la mañana y, en una sola pantalla, ve las ventas de la semana contra la meta, el margen por línea de producto, el inventario crítico marcado en rojo y el avance del mes. No hay que pedir reportes ni esperar a que alguien arme un Excel: la decisión sobre qué atender ya está tomada antes de la primera junta.

## Lista de verificación

- Tu portada tiene **8 KPIs o menos** y cada uno habilita una decisión.
- Ventas, **margen y operación** están en bloques separados y claros.
- Cada KPI clave muestra su **meta** y su tendencia, no solo el dato.
- Las **alertas de color** tienen umbrales fijos y consistentes.
- El tablero se **actualiza solo** desde la fuente real de datos.
- Se lee bien en **celular** sin perder lo esencial.

### Tu tablero debería decidir por ti, no darte tarea

Revisamos tu operación y te decimos qué indicadores faltan, cuáles sobran y cómo conectarlos a tus datos reales.

[Agenda un diagnóstico gratis](#)