Digital core

e-book

Guía Práctica para buscar y entender los PPI

Process Performance Indicators

Mide
Entiende
Optimiza

Email: contacto@digitalcore.pro
Telefono: +51 1 7097928
www.digitalcore.pro

@digitalcorepro

Lima, Perú · LATAM · 2026 · Todos los derechos reservados.

ÍNDICE

Lo que encontrarás en esta guía

01 **¿Qué es un PPI?** Pág. 03
Definición, propósito y para qué sirve

02 **PPI vs KPI** Pág. 04
Diferencias clave y cuándo usar cada uno

03 **Step 1 · Ubicar el proceso** Pág. 05
Procesos de negocio donde aplicar PPI

04 **Step 2 · Entender la estructura** Pág. 06
Nombre, unidad, fuente y ejemplos

05 **Step 3 · Tomar acción** Pág. 07
De la medición a la mejora continua

06 **Caso completo de análisis** Pág. 08
Ejemplo end-to-end de un PPI real

07 **Resumen visual & checklist** Pág. 09
Cierre y plan de acción

CAP. 01

¿Qué es un PPI?

Process Performance Indicator

Definición

Es un indicador utilizado para medir el rendimiento y la eficiencia de un proceso de negocio específico. Permite analizar cómo se ejecutan los procesos en la práctica, usando datos reales obtenidos de los sistemas empresariales. Se enfoca específicamente en el desempeño y comportamiento de los procesos operativos.

¿Para qué sirve?

Identificar problemas

Detecta demoras, cuellos de botella, retrabajos e incumplimientos.

Monitorear desempeño

Vigila la operación del negocio con datos reales del sistema.

Encontrar mejoras

Descubre oportunidades de optimización dentro del proceso.

Decidir con datos

Apoya decisiones operativas basadas en evidencia, no en intuición.

Los PPI convierten procesos en datos accionables para la toma de decisiones.

CAP. 02

PPI vs KPI

Dos indicadores, dos enfoques distintos

Ambos miden desempeño dentro de una organización, pero apuntan a niveles distintos. Los KPI evalúan el cumplimiento estratégico del negocio. Los PPI miden la eficiencia operativa de los procesos.

KPI

Key Performance Indicator

Enfoque estratégico

- Mide cumplimiento de objetivos del negocio
- Evalúa el desempeño general de la empresa
- Apoya decisiones de alta dirección
- Ejemplo: incrementar ventas en 15%

PPI

Process Performance Indicator

Enfoque operativo

- Mide eficiencia y rendimiento del proceso
- Identifica demoras, retrabajos y cuellos de botella
- Optimiza flujos de trabajo con datos reales
- Ejemplo: tiempo promedio de aprobación de facturas

Regla rápida para distinguirlos

KPI responde a: "¿Estamos alcanzando los resultados estratégicos?" ·
PPI responde a: "¿Cómo se está ejecutando el proceso que entrega esos resultados?"

STEP 1

Ubicar el proceso de negocio

El primer paso es identificar dónde vive el indicador

Cada PPI mide un proceso de negocio concreto. Antes de interpretarlo, hay que ubicarlo en la cadena de valor para entender qué actividad describe y qué impacto tiene en el resto del flujo.

P2P

Procure to Pay

Desdela comprahastael pago al proveedor.

O2C

Order to Cash

Desdeelpedidodelcliente hasta el cobro.

FIN

Finance

Procesoscontables y financieros.

PROC

Procurement

Aprovisionamientoygestión de compras.

SC

Supply Chain

Logística, inventarios y distribución.

Otros procesos

HR, Mantenimiento,

Manufactura, Calidad y más.

Pregunta clave antes de avanzar

¿A qué proceso end-to-end pertenece el indicador que vas a analizar? Identificar el proceso te permite poner el PPI en contexto, entender quién lo ejecuta y con qué otros indicadores se conecta.

STEP 2

Entender la estructura

Todo PPI tiene tres componentes clave

01 Nombre del indicador

Qué mide

Define exactamente qué aspecto del proceso se está midiendo. Debe ser claro, específico y comprensible para cualquier área del negocio.

- **Tiempopromedio de aprobación**
- **Número de retrabajos**
- **Tiempo de ciclo**

02 Unidad de medida

En qué se expresa

La unidad da contexto al valor. Sin ella, un número pierde significado para la toma de decisiones.

- **Días**
- **Horas**
- **Porcentaje (%)**
- **Cantidad**

03 Fuente de datos

De dónde viene

Identificar la fuente garantiza la trazabilidad y confiabilidad del indicador. Los PPI se construyen con datos reales del sistema.

- **SAP ERP**
- **SAP S/4HANA**
- **Logs del sistema**

STEP 3

Tomar acciones de mejora

Aquí conectas el PPI con la mejora continua

Medir no es el objetivo final: el verdadero valor de un PPI está en las decisiones que habilita. Cada hallazgo debe traducirse en recomendaciones de corrección e innovación para el proceso.

Del dato a la acción



Ejemplos de acciones de mejora

Automatizar aprobaciones

Workflows digitales que reducen tiempos muertos.

Reducir pasos manuales

Eliminar handoffs innecesarios y formularios duplicados.

Eliminar retrabajos

Atacar la causa raíz de errores en lugar del síntoma.

Ajustar responsables

Redefinir roles y dueños del proceso.

CASO REAL

Análisis end-to-end de un PPI

Un ejemplo aplicado paso a paso

Proceso

Procure to Pay

Tiempo promedio de aprobación de facturas en el ciclo P2P

PPI medido

InvoiceApproval Time

RESULTADO

7.2

días

Tiempo promedio actual de aprobación.

PROBLEMA

!

detectado

demoras en las aprobaciones manuales del proceso.

ACCIÓN

→

automatizar Implementación de workflow automatizado de aprobación.

ESPERADO

3.0

días

Meta de reducción tras la automatización del flujo.

Impacto esperado del análisis PPI

Reducir el tiempo promedio de aprobación de 7.2 a 3.0 días representa una mejora del 58%. Este es el valor real de un PPI: convertir una métrica operativa en una decisión de transformación.

Resumen visual & checklist

Llévalo a tu día a día

Los 3 pasos en un vistazo

01

Ubica el proceso

P2P,O2C, Finance, Procurement, Supply Chain

02

Entiende su estructura

Nombre · Unidad · Fuente

03

Toma acción

Automatiza,simplifica, elimina retrabajos

Checklist antes de adoptar un PPI

- ¿Tengo claro a qué proceso end-to-end pertenece el indicador?
- ¿El nombre del PPI describe sin ambigüedad qué se está midiendo? ¿Está
- definida la unidad de medida (días, %, cantidad, horas)?
- ¿La fuente de datos es trazable y proviene del sistema empresarial?
- ¿Tengo identificado el dueño del proceso responsable de actuar?
- ¿Cada hallazgo del PPI se convierte en una acción concreta de mejora?

Las empresas que dominan sus procesos dominan su mercado

¿Quieres llevarlo a tu organización?

Hablemos sobre PPI, Process Mining y mejora continua aplicada a SAP.

¡Agenda una sesión!

Email: contacto@digitalcore.pro
Telefono: +51 1 7097928
www.digitalcore.pro

@digitalcorepro

Lima, Perú · LATAM · 2026 · Todos los derechos reservados.

Digital Core

SORTEO PARA LECTORES

¿Le sirvió este ebook? Participe por una caja de merch Digital Core.

Responda cuatro preguntas sobre su situación. Toma menos de un minuto y nos ayuda a enviarle contenido útil para su empresa.

- **Una respuesta por pregunta, con un clic**
- **Participar no le obliga a contratar nada**
- **Anunciamos al ganador por correo**

Participar en el sorteo →

Bases del sorteo en digitalcore.pro/sorteo

contacto@digitalcore.pro · +51 1 7097328 · Santiago de Surco, Lima, Perú