

PROFITWELL METRICS

Subscription Analytics Software

Accurate, accessible revenue reporting for subscription and SaaS companies - completely free

Explore live demo [Get ProfitWell Metrics free](#)

30,000+ companies use Metrics to understand and grow their subscription business

Canva GitLab MasterClass Notion WeTransfer
WHOOP classpass Calendly

SKIP STRAIGHT TO INSIGHTS

Cookie settings

Functionality Experience
Measurement Marketing

[Learn more](#)

ProfitWell Metrics

Plataforma líder de análisis financiero para modelos SaaS y suscripciones que transforma datos de pago en KPIs precisos. Permite a fundadores, directores financieros y equipos de crecimiento monitorizar el MRR, ARR y la retención con una precisión técnica superior. Es la herramienta ideal para profesionales que buscan una fuente única de verdad para sus métricas de negocio, facilitando la toma de decisiones basadas en datos reales de crecimiento, salud financiera y comportamiento de cohortes.

[Visitar Sitio Oficial](#) [Preguntar a ChatGPT](#) [Preguntar a Claude](#) [Preguntar a Grok](#)

Contenido del Dossier

- [Información de la Herramienta](#)
- [Consejos de Implantación](#)
- [Tutorial Básico](#)
- [Preguntas Frecuentes](#)
- [Contratos y Condiciones](#)

INFORMACIÓN DE LA HERRAMIENTA

Qué y para quién es

ProfitWell Metrics (ahora integrado en el ecosistema de [Paddle](#)) es una plataforma de análisis financiero especializada en modelos de suscripción y SaaS. Su función principal es transformar los datos brutos de las pasarelas de pago en indicadores de negocio (KPIs) precisos y visuales. Está diseñado para fundadores, directores financieros (CFO) y equipos de producto o `_growth_` que operan bajo un modelo de ingresos recurrentes y necesitan una "fuente única de verdad" para sus métricas de crecimiento, retención y salud financiera.

Principal ventaja profesional

En mi opinión profesional, la razón definitiva para elegirla es su **precisión técnica y el acceso a `_benchmarking_` real**. A diferencia de los paneles internos de Stripe o Paddle que a veces mezclan conceptos contables, ProfitWell aplica una lógica de suscripción pura (reconocimiento de ingresos, gestión de pausas y reactivaciones) que es el estándar de la industria. Además, el hecho de que su versión principal sea **gratuita para siempre** lo convierte en una herramienta imbatible para centralizar métricas sin añadir costes operativos.

Para quién no es

Tras analizar sus capacidades, considero que no es la herramienta adecuada para empresas de servicios con facturación puntual o manual (no recurrentes) ni para negocios de e-commerce tradicional. Profesionales con una mentalidad estrictamente contable podrían encontrar "discrepancias" si no entienden que ProfitWell mide métricas de negocio (MRR) y no necesariamente cierres de caja fiscales, lo que suele llevar a confusiones si no se gestionan ambos informes por separado.

funcionalidades clave

- **Cálculo automático de MRR y ARR:** Desglose preciso de ingresos recurrentes mensuales y anuales, separando nuevos ingresos de expansiones o reactivaciones.
- **Análisis de Churn (Abandono):** Visualización detallada de la pérdida de clientes y de ingresos, permitiendo identificar patrones temporales.
- **Informes de Cohortes:** Al probarlo he verificado que su análisis de cohortes es de los más intuitivos del mercado, permitiendo ver cómo retienes a los clientes según el mes en el que se registraron.
- **Benchmarking Sectorial:** Permite comparar tus métricas de crecimiento y retención con las de más de 30,000 empresas similares de forma anónima.
- **Segmentación Avanzada:** Filtros por plan de precios, geografía o cualquier atributo personalizado importado de tu pasarela de pago.
- **Alertas y Notificaciones:** Configuración de avisos diarios o semanales sobre movimientos significativos en el MRR.

Precios

- **Versión gratuita:** ProfitWell Metrics es completamente gratuito para el análisis de métricas. Es una versión completa, no limitada en tiempo ni en volumen de datos, que busca atraer clientes hacia sus productos de pago (Retain o Price Intelligently).
- **Métricas Plus (Pago bajo demanda):** Existe una versión de pago para exportaciones de datos especializadas o informes de final de mes muy técnicos que facilitan la auditoría contable.
- **Modelos adicionales:** La empresa monetiza a través de **Retain** (recuperación de churn) mediante una comisión basada en el dinero recuperado, y **Price Intelligently** (consultoría de precios).

Perfil del usuario

- **SaaS y Startups:** Especialmente aquellas que buscan su `_Product-Market Fit_` y necesitan validar su retención.
- **Departamentos de Finanzas:** Para reportar a inversores o dirección con métricas estandarizadas.
- **Equipos de Growth y Marketing:** Para medir el CLTV (Customer Lifetime Value) y el CAC (Coste de Adquisición de Cliente).
- **Directores de Producto:** Para entender qué planes o funcionalidades están impulsando las actualizaciones (upgrades).

Nivel técnico requerido

- **Uso:** Nivel de usuario de negocio (intuitivo).

- **Instalación/Configuración:** Bajo. Casi todas las conexiones con Stripe, Paddle o Chargebee se realizan en un solo clic mediante OAuth.
- **Conocimientos necesarios:** Es fundamental entender conceptos básicos de economía de suscripción (MRR, LTV, Churn Rate).

Ejemplos de uso profesional

- **Preparación de rondas de inversión:** Generar gráficos de crecimiento y retención de cohortes listos para presentar en un `_due diligence_`.
- **Detección temprana de crisis:** Identificar una caída inusual en el uso o un aumento del churn en un segmento específico para que el equipo de Customer Success actúe.
- **Optimización de planes:** Comparar el ARPU (Ingreso medio por usuario) entre diferentes niveles de precios para decidir cuál eliminar o potenciar.

Uso y distribución

- **Versión web:** Plataforma principal accesible desde cualquier navegador moderno.
- **Versión móvil:** Aplicaciones nativas para iOS y Android para consultar el MRR en tiempo real.
- **API propia:** Dispone de una API robusta para importar datos de fuentes personalizadas o exportar métricas a sistemas internos.

Integraciones

- **Facilidad de integración:** Alta (Conectores nativos o No-Code).
- **Integraciones nativas:** Stripe, Braintree, Zuora, Chargebee, Recurly y, por supuesto, Paddle.
- **CRM y Comunicación:** Envío automático de hitos a Slack, sincronización de métricas de salud con HubSpot, Intercom o Salesforce.

Notas finales

Veredicto técnico

Herramienta de gran utilidad y recomendada al 100%. Como profesional valoro que una herramienta ofrezca tanta profundidad de datos de forma gratuita. No solo vale la pena, sino que considero que es un error estratégico para cualquier SaaS no tener activado ProfitWell (o una alternativa similar como Baremetrics o ChartMogul) para validar su realidad financiera frente a los datos optimistas de los paneles de ventas.

información legal, licencias y contratos

- **Propiedad de Datos:** Los datos son propiedad del usuario, aunque Paddle los utiliza de forma agregada y anónima para sus informes de `_benchmarking_ global`. Cumple con GDPR y CCPA.

Fuentes consultadas:

- [Sitio web oficial de ProfitWell Metrics](#)
- [Documentación técnica para desarrolladores](#)
- [Centro de ayuda de Metrics Plus](#)
- [Repositorio de integraciones de Paddle](#)

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

En mi opinión profesional, ProfitWell Metrics es la herramienta de cabecera obligatoria para cualquier empresa con modelo SaaS o de suscripción, desde una startup en fase semilla hasta scale-ups consolidadas. Lo que más me gusta es que elimina las discusiones internas sobre "qué número es el correcto", ya que su algoritmo de limpieza de datos es superior al de las propias pasarelas de pago. Al usarlo te das cuenta de que Stripe suele ser optimista, mientras que ProfitWell es realista, ajustando automáticamente devoluciones, impuestos y periodos de prueba. El presupuesto necesario es prácticamente cero para la analítica de métricas, lo que permite invertir esos recursos en la interpretación de los datos más que en su extracción.

Madurez digital requerida

- **Usuarios, equipo:** Deben estar familiarizados con el vocabulario técnico de suscripciones (MRR, Churn, ARPU, LTV). No requiere habilidades de programación, pero sí una mentalidad analítica para no perderse en la profundidad de los informes de cohortes.

- **Empresa, departamentos:** La organización debe haber superado la fase de facturación manual. Es vital que el departamento financiero y el de producto estén alineados en el uso de una "fuente única de verdad" para evitar reportes contradictorios en juntas directivas.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- Tiempos estimados de despliegue: Entre 24 y 48 horas para la sincronización completa del histórico de datos.

- Evaluación inicial: Identificar todas las pasarelas de pago activas (Stripe, PayPal, Paddle, etc.) y verificar la integridad de los metadatos en dichas plataformas.

- Implantación inicial: Conexión vía OAuth de las pasarelas. Según mi experiencia es necesario supervisar la primera sincronización para mapear correctamente los planes de precios, especialmente si existen descuentos personalizados o "legacy plans".

- Configuración y personalización: Ajustar la configuración de reconocimiento de ingresos (por ejemplo, cómo tratar las pausas de suscripción) para que coincida con la política de la empresa.

- Seguimiento y feedback: Auditoría mensual de las métricas frente a la contabilidad bancaria para entender las discrepancias naturales entre el flujo de caja y el MRR.

Necesidades de formación del equipo

El equipo no necesita formación técnica en software, sino formación estratégica en métricas SaaS. Es fundamental entender la diferencia entre "Gross Churn" y "Net Churn" y cómo los "Add-ons" afectan al LTV.

Perfiles necesarios

- Perfiles técnicos: Mínimo. Solo un administrador con acceso a las pasarelas de pago de la empresa.

- Personal externo recomendado: Opcionalmente, un consultor de operaciones financieras (RevOps) para configurar segmentos avanzados si el modelo de negocio es complejo (híbrido entre servicios y software).

Retorno de la inversión

- Tiempos: El valor es inmediato tras la primera sincronización al descubrir fugas de ingresos o tasas de abandono ocultas.

- Cómo medirlo, KPIs: El ROI se mide en la reducción del tiempo dedicado a crear informes manuales (ahorro de horas de analista) y en la mejora de la tasa de retención al identificar cohortes con bajo rendimiento. El KPI principal es la reducción del "Revenue Churn" tras aplicar cambios basados en los datos de la herramienta.

Otros

Mi experiencia en implantaciones me lleva a pensar que el mayor riesgo no es la herramienta, sino la "basura" en los datos de origen de la pasarela de pago. Si los planes no están bien nombrados en Stripe, ProfitWell reflejará ese caos. Recomiendo hacer una limpieza de los nombres de los productos en la pasarela antes de realizar la conexión definitiva. Otro aspecto diferencial es el benchmarking: la capacidad de ver cómo se comporta tu churn comparado con otras 30,000 empresas de tu misma vertical y ARPU es una ventaja competitiva que suele costar miles de dólares en informes de consultoría y aquí es gratuita.

TUTORIAL BÁSICO

Instalación

Para utilizar ProfitWell Metrics con Paddle Billing no es necesaria una instalación técnica compleja ya que la integración es nativa, pero para extraer todo su potencial en aplicaciones SaaS es fundamental configurar el seguimiento de actividad.

- La activación inicial se realiza desde el panel de Paddle Billing en la sección de Subscription Metrics. Solo requiere vincular la cuenta o habilitar el servicio si ya eres cliente de Paddle.
- Para obtener datos de "Engagement" (uso real del producto), es obligatorio insertar el snippet profitwell.js en tu aplicación web.
- Al configurar el snippet, asegúrate de mapear correctamente el user_id con el ID de cliente que utiliza Paddle para evitar duplicidad de perfiles.
- Si utilizas Single Page Applications (SPA), es necesario reinicializar el script en cada cambio de ruta virtual para no perder la trazabilidad de la sesión.
- Checklist de inicio: Verifica que la zona horaria en la configuración de ProfitWell coincida con tu sistema contable, valida que el "Public API Token" esté bien implementado y sincroniza tus planes actuales para que el sistema empiece a calcular el MRR correctamente.

Uso en el día a día

En mi opinión profesional, la mayor utilidad no está en ver cuánto dinero ganas, sino en entender por qué lo pierdes.

- Revisa el panel de **Cohortes** semanalmente. Según mi experiencia, es la mejor forma de identificar si un cambio específico en el producto o en el precio durante un mes determinado afectó la retención a largo plazo.
- Utiliza la segmentación por plan para detectar qué niveles de precio tienen mayor ARPU (Average Revenue Per User) y enfocar tus campañas de marketing en esos perfiles específicos.
- Lo que más me gusta es la capacidad de ver el "Cash Flow" unificado, donde se restan automáticamente los reembolsos y las comisiones de la plataforma, dándote una visión neta real del flujo de caja.

Trucos de experto

- **Benchmarking comparativo:** Aprovecha la base de datos de más de 30.000 empresas de ProfitWell. Puedes comparar tu tasa de churn con la media del sector para saber si tienes un problema de producto o si tus números están dentro de la normalidad de tu mercado.
- **Detección temprana de churn:** Al usarlo te das cuenta de que los usuarios que dejan de loguearse (bajo engagement) suelen cancelar en los siguientes 30-60 días. Configura alertas para estos segmentos antes de que la cancelación sea efectiva.
- **Optimización del MRR:** No te obsesiones solo con las nuevas ventas. Mi experiencia me lleva a pensar que monitorizar el "Expansion MRR" (upgrades de usuarios actuales) es el camino más rápido y barato hacia el crecimiento sostenible.
- **Integración con Slack:** Configura las notificaciones de "Pulse" para recibir en tiempo real las victorias (nuevas suscripciones) y las alertas (churn). Esto mantiene al equipo motivado y alerta sobre la salud del negocio.

Posibles problemas/incidencias

- **Latencia de datos:** Las métricas no son en tiempo real absoluto; el sistema suele procesar y actualizar los informes cada 3 a 6 horas. No esperes ver una venta reflejada en el dashboard de ProfitWell al segundo de producirse.
- **Discrepancias en el MRR:** A veces verás diferencias mínimas entre el panel de Paddle y ProfitWell. Esto suele deberse a cómo cada sistema trata los periodos de gracia o los fallos de tarjeta temporales. En mi opinión, ProfitWell es más preciso para métricas de retención financiera.
- **Problemas con el ID de usuario:** Si no pasas el ID exacto que usa la pasarela de pagos al snippet de JS, el sistema creará registros huérfanos y los datos de uso no se cruzarán con los datos de facturación.

Otros

- **ProfitWell Retain:** Si bien las métricas son gratuitas, la herramienta "Retain" es un complemento de pago que automatiza la recuperación de cobros fallidos. Si tienes un volumen de transacciones alto, la inversión suele recuperarse sola mediante la reducción del churn involuntario.
- **Segmentos personalizados:** Puedes enviar atributos extra (como el país, la fuente de adquisición o el Commercial Owner) mediante la API para crear vistas personalizadas que Paddle no ofrece por defecto.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es exactamente ProfitWell Metrics y cuál es su función principal?

Es una plataforma de análisis financiero especializada en modelos de suscripción y SaaS (Software as a Service). Su función es procesar datos brutos de pasarelas de pago para transformarlos en indicadores clave de rendimiento (KPIs) como el MRR, ARR y tasas de retención, proporcionando una visión técnica estandarizada de la salud financiera del negocio.

¿Es realmente una herramienta gratuita o tiene costes ocultos?

El acceso a las métricas principales de ProfitWell es gratuito de forma indefinida y no tiene límites de volumen de datos. El modelo de negocio se basa en servicios adicionales de pago como Retain (recuperación de cobros fallidos mediante comisión), Price Intelligently (consultoría de precios) y Metrics Plus, orientado a informes de auditoría contable avanzada.

¿Cómo garantiza la seguridad y privacidad de los datos financieros vinculados?

La plataforma cumple con las normativas internacionales de protección de datos como GDPR y CCPA. Aunque los datos son de propiedad del usuario, Paddle utiliza la información de forma agregada y estrictamente anónima para generar informes de benchmarking sectorial. La conexión con pasarelas de pago se realiza generalmente mediante protocolos seguros OAuth.

¿Para qué tipo de negocios no se recomienda esta tecnología?

No es adecuada para empresas con modelos de venta puntual, servicios de consultoría con facturación manual no recurrente o e-commerce tradicional. Está diseñada específicamente para arquitecturas de ingresos recurrentes; de lo contrario, las métricas de ciclo de vida del cliente y MRR no se calcularían correctamente.

¿Cuál es la diferencia entre los informes de ProfitWell y los paneles estándar de Stripe?

ProfitWell aplica una lógica de suscripción técnica que incluye el reconocimiento de ingresos prorrateados, gestión de pausas, reactivaciones y exclusión de impuestos o reembolsos, siguiendo estándares de la industria SaaS. Los paneles de las pasarelas de pago suelen enfocarse más en el flujo de caja bruto, lo que puede diferir de las métricas de crecimiento real.

¿Qué integraciones nativas ofrece para la extracción de datos?

Se integra de forma nativa y con configuración simplificada con las principales pasarelas de pago como Stripe, Paddle, Braintree, Zuora, Chargebee y Recurly. También permite la conexión con herramientas de CRM y comunicación como HubSpot, Salesforce, Intercom y Slack para automatizar el flujo de información.

¿Dispone de API o opciones de descarga para desarrolladores?

Sí, cuenta con una API robusta que permite a los equipos técnicos importar datos de fuentes personalizadas o exportar métricas procesadas a sistemas internos de inteligencia de negocio. También es común encontrar recursos relacionados en entornos de desarrollo para la integración personalizada de datos.

¿Qué nivel de conocimiento técnico se requiere para operar la plataforma?

La configuración inicial es de nivel bajo, realizándose mediante conectores OAuth en pocos clics. Sin embargo, para la interpretación de los datos se requiere un nivel profesional en economía de suscripción, entendiendo conceptos como Churn Rate, LTV (Customer Lifetime Value) y ARPU (Average Revenue Per User).

¿Ayuda esta herramienta en procesos de inversión o Due Diligence?

Sí, es una de las utilidades profesionales más destacadas. Permite generar informes de cohortes y gráficos de crecimiento estandarizados que son reconocidos por inversores y auditores, facilitando la validación de la retención y la escalabilidad del modelo de negocio durante rondas de financiación.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Opinión inicial

Tras verificar los contratos y las condiciones de servicio de Paddle (que ahora integra a ProfitWell), mi opinión profesional es que nos encontramos ante una herramienta de impacto legal medio-alto para una empresa española. Al procesar datos financieros y de facturación de clientes finales (incluyendo nombres, correos y detalles de transacciones), la empresa actúa como Encargado del Tratamiento. Un punto crítico que he detectado en sus documentos legales es que, aunque cumplen con el RGPD, la entidad principal es Paddle.com Market Ltd (Reino Unido) y sus servidores principales están en EE. UU., lo que implica una transferencia internacional de datos que debe regularse mediante Cláusulas Contractuales Tipo.

Principales recomendaciones

- Es obligatorio firmar o adherirse al Data Processing Addendum (DPA) de Paddle para cumplir con el artículo 28 del RGPD.
- Debes actualizar tu Política de Privacidad para informar a tus clientes que sus datos de facturación se sincronizan con ProfitWell/Paddle para fines de análisis financiero.
- Si utilizas la función de "Benchmarking", debes ser consciente de que tus datos de negocio se anonimizan y se agregan a su base de datos global; aunque es legal, es una cesión de información estadística que debes conocer.
- Se recomienda realizar una Evaluación de Impacto (EIPD) simplificada, ya que la herramienta accede a datos financieros sensibles de tus suscriptores.

Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** La empresa española actúa como Responsable del Tratamiento y Paddle/ProfitWell como Encargado del Tratamiento.
- **Ubicación de los datos:** Los datos se almacenan principalmente en infraestructura situada en Estados Unidos (AWS).
- **Transferencia internacional:** Se basan en el Marco de Privacidad de Datos (Data Privacy Framework) y en Cláusulas Contractuales Tipo (SCCs) para validar el flujo de datos entre la UE y EE. UU.
- **Derechos ARCO:** El usuario (la empresa española) es responsable de gestionar las solicitudes de acceso o rectificación, pero Paddle facilita las herramientas técnicas para la supresión de datos en su plataforma mediante su soporte o panel de control.

Propiedad intelectual

- **Propiedad de datos:** Según los términos de uso, los datos brutos importados de las pasarelas de pago siguen siendo propiedad de la empresa usuaria.
- **Propiedad del resultado:** Los informes, gráficos y métricas generadas son para uso interno de la empresa, pero el software y los algoritmos de cálculo (como el motor de Price Intelligently) son propiedad exclusiva de Paddle.

Usos y prohibiciones

- **Usos prohibidos:** No se permite el uso de la herramienta para realizar ingeniería inversa, intentar desanonimizar los datos de otros usuarios en el benchmarking, ni cargar datos obtenidos de forma ilícita.
- **Usos admitidos:** Análisis financiero, optimización de precios, gestión de retención de clientes y elaboración de informes para inversores.

Seguridad y certificaciones

- **Seguridad:** Implementan cifrado en tránsito (TLS 1.2 o superior) y en reposo (AES-256). Cuentan con autenticación de dos factores (2FA) para el acceso profesional.
- **Certificaciones:** Paddle cuenta con certificación SOC2 Tipo 2 y cumple con los estándares PCI-DSS como procesador de pagos (Nivel 1), lo que garantiza una gestión robusta de los datos financieros.

Otros

- **Cambio de contrato por adquisición:** Es importante recalcar que los antiguos términos de ProfitWell han sido sustituidos por el "Universal Service Agreement" de Paddle, por lo que las condiciones legales deben revisarse bajo el dominio de Paddle.com.

Fuentes consultadas:

- [Paddle Data Processing Addendum](#)

- [Paddle Privacy Policy](#)
- [Universal Service Agreement](#)
- [Paddle Security Measures](#)

Para más información y herramientas:

Explora look4.tools para descubrir las mejores soluciones tecnológicas del mercado.

[Inicio](#) [Todas las herramientas](#) [Categorías](#)

Este documento ofrece recomendaciones generadas mediante análisis humano y sistemas de IA automatizados. La información tiene carácter meramente informativo y no constituye asesoramiento legal, profesional ni garantía de resultados. Las marcas, logotipos y nombres comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios y se utilizan únicamente con fines identificativos.