



KPIs

(KEY PERFORMANCE INDICATOR)

Establecer indicadores clave de rendimiento (KPIs) nos ayuda a lograr el resultado Grupo asegurar la contribución e impacto en el resultado del negocio

¿CÓMO DEFINIR TUS KPIs?

	¿Cuál es el objetivo?	¿En qué áreas me tengo que enfocar para lograr el objetivo?	¿Cómo se va a medir el objetivo?				
Tipo de KPI	Objetivo	Nombre del indicador	Unidad de medida	Fórmula	Nivel Organizacional	Ponderación	Meta Presupuesto Anual
Candado (Circuit Breaker):							
Financiero	EBITDA presupuesto consolidado de 154M (Mínimo 78% de 198M)	EBITDA	Millones de Pesos	Ingreso menos gastos directos e indirectos: * Menos de 153M es cero * A partir de 154M es proporcional	Grupo	15%	154



	Descripción	Ejemplo
1	Establecer el tipo de KPI	Financiero Estratégico Calidad Operativa Proceso Market Share
2	¿Cuál es el objetivo? (SMART)	<i>EBITDA presupuesto consolidado de 154M (Mínimo 78% de 198M)</i>
3	Nombre del Indicador	<i>EBITDA</i>
4	Unidad de Medida	Millones de Pesos
5	Fórmula	<i>Ingresos menos gastos directos e indirectos: *Menos de 153M es cero *A partir de 154M es proporcional</i>
6	Ponderación	15%
7	Meta Presupuesto	154

EN RESUMEN

- Nuestros KPIs individuales contribuyen a los objetivos del área, de la unidad de negocio y del Grupo.
- La definición de KPIs es un proceso colaborativo, es decir, definimos nuestros KPIs adaptándolos a los objetivos estratégicos de cada nivel de la organización, alineado a nuestras responsabilidades y objetivos específicos

