



INDICADORES DE GESTIÓN			CÓDIGO	
			VERSIÓN	
			FECHA	

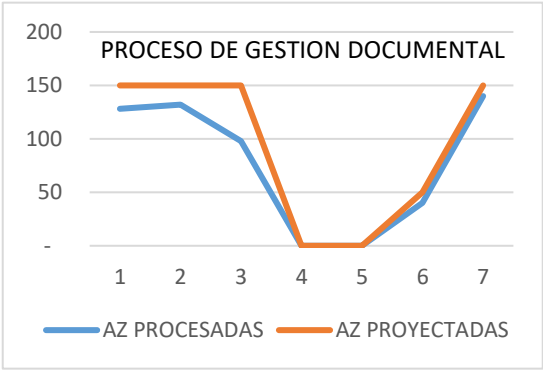
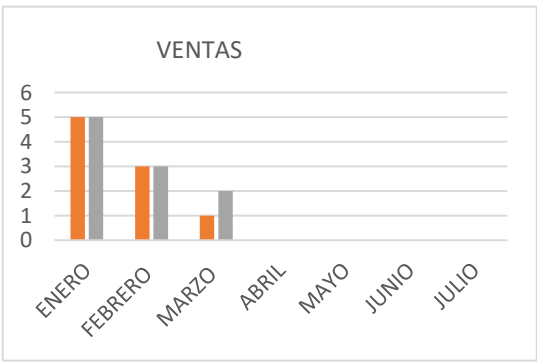
FECHA	sep-20	PROCESO	ADMINISTRACION
RESPONSABLE DEL PROCESO	JEFE DPTO CONTABLE	PERIODO	PRIMER SEMESTRE

INDICADOR	ÍNDICE / FORMULA	META	FRECUENCIA
VENTAS	#. VENTAS EFECTIVAS / No. VENTAS SOLICITADOS x 100	100%	SEMESTRAL
EFFECTIVIDAD DEL PROCESO DE GESTION DOCUMENTAL	# DE AZ PROCESADAS / # AZ PROYECTADAS * 100	100%	TRIMESTRAL
RESPUESTA EFECTIVA EN GESTION DOCUMENTAL	# CONSULTAS EFECTUDAO / #. CONSULTAS SOLICITADO * 100	100%	TRIMESTRAL

PRESENTACIÓN DE DATOS
(GRAFICA Y CIFRAS)

MES	VENTAS EJECUTADAS	VENTAS SOLICITADOS	% EFECTIVIDAD		AZ PROCESADAS	AZ PROYECTADAS	% EFECTIVIDAD		CONSULTAS SOLICITADAS	CONSULTAS EFECTUADAS	% EFECTIVIDAD	
ENERO	5	5	100		128	150	85,33		80	78		
FEBRERO	3	3	100		132	150	88		65	65		
MARZO	1	2	50		98	150	65,33		40	39		
ABRIL					-	-						
MAYO					-	-						
JUNIO					40	50	80		30	30		
JULIO					140	150	93,33		72	70		
TOTAL	9	10	90		538	650	82,77		287	282	98	

GRAFICAS



Los indicadores de gestión son una hoja de ruta, una referencia o una herramienta de medición del cumplimiento de los objetivos planteados periódicamente al interior de la compañía.

Para nosotros es importante tener una herramienta de medición, para saber si así hemos logrado nuestro objetivo en venta. Y que la información contable sea un medio de referencia cuantitativo eficaz.

Vamos a implementar en la organización este siguiente esquema, semestral para medir ventas y el procesamiento de la información trimestral.