

Tablero de KPIs — BBC Colombia

Criterios de construcción · Documento de referencia para revisión de vigencia

Módulo 1 (Seguimiento de Operaciones) · agosto 2026

Este documento resume, tal como están implementados en el tablero, los criterios con que se construye el seguimiento de KPIs: qué se mide, cómo, con qué metas y rangos, de dónde se cargan los datos y cómo se tipifica cada punto de venta. Sirve de base para que el equipo de Colombia valide si siguen vigentes o requieren ajuste.

1. Alcance: qué se evalúa

El tablero muestra **114 puntos de venta**, pero el cálculo de KPIs aplica **solo a los 41 puntos propios (Temple)**. Las 73 franquicias se muestran en ventas pero **no se puntúan** (marcadas como negocio = FQ).

Zona (propios)	PDVs	Coordinador responsable
NORTE	21	Germán
SUR	20	Yency
Operaciones General	41	Consolidado de ambas zonas

2. Tipificación de cada punto de venta

Cada PDV se clasifica por seis dimensiones (campos del registro PDV_DATA):

Dimensión	Valores posibles	Reparto actual
Tipo	PUB / BODEGA	32 PUB · 82 BODEGA
Negocio	Propio (Temple) / Franquicia (FQ)	41 propios · 73 franquicias
Zona	Propios: NORTE, SUR · Franquicias: CENTRO_FQ, SUR_FQ, ANDES_FQ	NORTE 21 · SUR 20 · FQ 73
Responsable	Germán (Norte) / Yency (Sur)	por zona
Sin cocina (no_comida)	Puntos que solo venden snacks	4 PDVs — se evalúan sobre 7 KPIs (sin 'Comida')
Nivel de comp. variable	Por venta promedio histórica Ene–Abr	ver §5

Adicional: **cada PDV trae su propia meta de costo de producción** (meta_cp_pct = su % real de abril menos 3 puntos porcentuales).

Niveles de comp. variable por venta promedio Ene–Abr: PUB → I >\$200M · II \$150–199M · III <\$150M.
BODEGA → I >\$50M · II <\$50M.

3. Las 8 variables (KPIs): qué miden y su meta

#	KPI	Qué mide	Cómo se calcula	Meta
1	NR	Ventas netas (sin IVA)	LE de ventas ÷ Presupuesto de ventas	100% del presupuesto
2	TKs	N.º de tickets / facturas	LE de tickets ÷ Presupuesto de tickets	100%
3	TKP	Ticket promedio (NR ÷ tickets)	TKP real ÷ TKP presupuestado	100%
4	NPS	Satisfacción (encuesta)	NPS del mes	≥ 90
5	Comida	Participación de alimentos en la venta	% alimentos ÷ meta	PUB 25% · BODEGA 15%
6	Nómina	Nómina como % del cierre estimado	Nómina ÷ LE × 100	≤ PUB 19% · BODEGA 17%
7	Volumen	Hectolitros vendidos	LE de HL ÷ Presupuesto de HL	100% (FQ: no aplica)
8	C. Producción	Costo de producto (CMV)	Costo producción ÷ ventas	≤ meta propia (Abr – 3pp)*

* Default si el PDV no tiene meta propia: PUB 24,5% · BODEGA 28%.

Rangos y semáforo (igual para las 8 variables)

Cumplimiento del objetivo: ≥ 96% = Verde 86–95% = Ámbar < 86% = Rojo

- NR, TKs, TKP y Volumen: «mayor es mejor» (real frente a presupuesto).
- Nómina y Costo de Producción: «menor es mejor» (100% si está bajo la meta; penaliza si se pasa).
- NPS: Verde si ≥90. Sin encuestas del mes = Rojo automático (cuenta como 0).

4. Cómo se consolida el cumplimiento

- Cada KPI otorga un puntaje: 2 (verde) / 1 (ámbar) / 0 (rojo).
- okCount = número de KPIs en verde. Determina el color global del PDV:
Normal (8 KPIs): ≥7 verde · 6 ámbar · <6 rojo. Sin cocina (7 KPIs): ≥6 verde · 5 ámbar · <5 rojo.

5. Compensación variable (ligada a los KPIs)

El pago variable depende del okCount y del nivel del PDV:

Puntos en verde	Multiplicador de pago
8 de 8 (7 de 7 en snacks)	140%
7 de 8 (6 de 7)	100%
6 de 8 (5 de 7)	90%
Menos	0%

6. LE — estimado de cierre de mes

Es el motor de los KPIs de venta (NR, TKs, Volumen). Se calcula **bottom-up**: una base por día de la semana ajustada por calendario (festivos, puentes, quincenas), que da el estimado del mes completo. Ese modelo analítico se **mezcla con el ritmo real (run-rate)** según el avance del mes (PACE): al inicio pesa el modelo; hacia el cierre, el ritmo real observado.

7. Fuentes de información

En vivo — se actualizan solas cada 2 horas (proceso updateSiesa):

Dato	Fuente
NR, HL, tickets	Archivo TXT de Siesa del mes (propios + franquicias)
NPS	Documento de encuesta subido a la carpeta del mes
Presupuesto (NR / HL / tickets)	Archivo xlsx PRESUPUESTO del mes

Estáticos — embebidos, del último cierre; solo cambian si se reprocesan:

Dato	Origen
Histórico Ene–Abr (ventas y tickets)	Cierres históricos
Participación de categorías (alimentos, cerveza, licores...)	Último cierre analizado
P&L de abril (costo de producción, márgenes)	Módulo 4 (P&L)
Nómina (abril / marzo)	P&L de abril
Franjas horarias · meta de costo de producción	P&L de abril

8. Puntos a revisar para validar la vigencia

1. Metas e insumos anclados a ABRIL.

Comida, Nómina y Costo de Producción se comparan contra datos estáticos de abril (participación de alimentos, nómina, CMV). Si la operación cambió, están desactualizados. Es el punto más importante.

2. Niveles de compensación por histórico Ene–Abr.

¿Reponderar con meses recientes?

3. Franquicias sin evaluar.

Los 73 PDVs de franquicia no entran al scoring de KPIs. ¿Incorporarlas?

4. Umbral único 96 / 86 para las 8 variables.

¿Debería diferenciarse por KPI o por tipo de punto?

5. Meta de «Comida».

El código activo usa PUB 25% / BODEGA 15%; existe una constante antigua (26/16) sin uso — conviene limpiarla.

6. Calendario.

Festivos 2027 pendientes de cargar; los ajustes por Mundial ya no aplican (en cero).