



Equipos Generadores de Valor  
EGV 2024

Tipo de Indicador	Indicador	Descripción
	General	Considera la suma de créditos grupales + créditos individuales, adicional a esto, para el caso de las oficinas con las nuevas figuras de gerentes CI estas no se considera para este ranking ya que se evalúan en la vista de CI
Clientes	Cumplimiento al plan de ventas	Porcentaje que cubrió la Oficina de Servicio de su plan de ventas, respecto a las cifras reales de clientes al cierre de mes. Se calcula de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>Número real de clientes al cierre de mes/Clientes del planning de ventas del mes</li> </ul>
Cartera	Cumplimiento al plan de ventas	Porcentaje que cubrió la Oficina de Servicio de su plan de ventas, con respecto a las cifras reales de cartera activa total al cierre de mes. Se calcula de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>Cartera real activa al cierre de mes/Cartera del planning de ventas del mes</li> </ul>
% de retención		Porcentaje de clientes que renovaron su crédito en el mes del total de vencimientos. Se calcula de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>(Renovaciones mismo mes + adelantos)/ total de vencimientos del mes</li> </ul>
Candado	%CR 8-60	Porcentaje de la cartera total que se encuentra en riesgo entre 8 a 60 días de atraso de acuerdo con el plan de ventas a nivel dirección. Se calcula de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>Cartera con atraso 8 a 60 días del plan de ventas/Cartera total del plan de ventas</li> </ul>
	%Rotación	Meta esperada para diciembre 2024. Es el acumulado 2024 de las bajas de los colaboradores de cada mes con respecto a la plantilla total de cada mes a nivel dirección. Se calcula de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>Acumulado mensual de bajas de colaboradores del mes / plantilla activa del mes.</li> </ul>
Cobertura de plantilla		Porcentaje de la plantilla autorizada que encuentra cubierta (plantilla real / plantilla cubierta). Se calcula de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>Promedio de la cobertura de plantilla de todos los meses de 2024</li> </ul>
%Clientes valor total		Clientes marcados como clientes valor total / número total de clientes
Hijos de clientes grupal por promotor		Número de hijos colocados por promotor Suma acumulada de desembolsos hijos de clientes/Suma acumulada del año de la plantilla activa de ventas grupal.

Clientes	
Puntos	Rango
70	>=105.00%
65	101.50% a 104.99%
60	100.00% a 101.49%
0	<=99.99%

Cartera	
Puntos	Rango
45	>=110.00%
30	104.00% a 109.99%
25	100.00% a 103.99%
0	<=99.99%

Retención	
Puntos	Rango
50	>=82.00%
45	78.00% a 81.99%
40	73.00% a 77.99%
0	<=72.99%

Candados

%Mora 8 a 60 días y rotación

% Mora 8 a 60 días	
Puntos	Plan ventas
Centro	1.90%
Centro Norte	1.93%
Metro	1.99%
Noreste	1.94%
Occidente	2.16%
Pacífico	1.94%
Península	1.98%
Sur	1.85%

Rotación	
Puntos	Plan
Centro	20.75%
Centro Norte	18.59%
Metro	21.41%
Noreste	23.28%
Occidente	21.95%
Pacífico	25.74%
Península	20.11%
Sur	21.13%

1. Se considerará la **rotación diferenciada** por Dirección de ventas **conforme al plan de cada DRV**.
2. Se considerará la **mora de 8 a 60 días diferenciada** por Dirección de ventas **conforme al plan de cada DRV**.
3. **Puntaje mínimo: se requieren 125 puntos** como mínimo obtenidos en las variables para sumar los puntos y ser considerado en el ranking.

## Puntos Extra

Los puntos extra son al cierre del ejercicio 2024 y no son acumulables

### Cobertura de Plantilla

Puntos	Inferior	Superior	Rango
3	100.00%		$\geq 100.00\%$
2	99.00%	99.99%	99.00% a 99.99%
1	97.00%	98.99%	97.00% a 98.99%
0		96.99%	$\leq 96.99\%$

Se calcula de la siguiente manera:

Promedio de la cobertura de plantilla de todos los meses de 2024

Ejemplo:

Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Candidatos	98%	97%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

El promedio *anual* de **99.5%** corresponde a **2 puntos extra**.

### Hijos de clientes grupal por promotor

Puntos	Inferior	Superior	Rango
3	0.80		$\geq 0.80$
2	0.45	0.80	0.45 a 0.80
1	0.20	0.45	0.20 a 0.45
0		0.20	$\leq 0.20$

Se calcula de la siguiente manera:

Suma acumulada de desembolsos hijos de clientes/Suma acumulada del año de la plantilla activa de ventas grupal.

Ejemplo:

Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	Hit anual
Plantilla activa	18	18	18	18	19	19	18	18	18	18	19	19	220	0.50
Colocaciones	2	13	17	9	6	14	2	9	13	9	6	10	110	

El promedio *anual* es de **0.50 hijos por promotor** que corresponde a **2 puntos extra**.

## Puntos Extra

Los puntos extra son al cierre del ejercicio 2024 y no son acumulables

% Clientes Valor Total			
Puntos	Inferior	Superior	Rango
3	12.50%		$\geq 12.50\%$
2	5.00%	12.49%	5.00% a 12.49%
1	1.00%	4.99%	1.00% a 4.99%
0		0.99%	$\leq 1.0\%$

Se calcula de la siguiente manera:

Clientes marcados como clientes valor total / número total de clientes

Ejemplo:

Mes	Diciembre	Hit clientes valor total
Clientes activos	145	6.2%
Clientes valor total	9	

El porcentaje clientes valor total al cierre del año es de **6.2%** corresponde a **1 punto extra**.

Gerentes  
Portafolio

Se reconoce al Gerente que pertenece a la dirección con mejores resultados.

Tipo de Indicador	Indicador	Descripción
Clientes	Cumplimiento al plan de ventas	<p>Porcentaje que cubrió la Oficina de Servicio de su plan de ventas CI, respecto a las cifras reales de clientes al cierre de mes.</p> <p>Se calcula de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Número real de clientes CI al cierre de mes/Clientes CI del planning de ventas del mes</li> </ul>
Cartera	Cumplimiento al plan de ventas	<p>Porcentaje que cubrió la Oficina de Servicio de su plan de ventas, respecto a las cifras reales de cartera CI activa total al cierre de mes.</p> <p>Se calcula de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cartera CI real activa al cierre de mes/Cartera CI del planning de ventas del mes</li> </ul>
% de retención		<p>Porcentaje de clientes que renovaron su crédito en el mes del total de vencimientos.</p> <p>Se calcula de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(Renovaciones mismo mes + adelantos)/ total de vencimientos del mes</li> </ul>
Candado	%CR 16-60	<p>Porcentaje de la cartera total que se encuentra en riesgo entre 31 a 60 días de atraso de acuerdo con el plan de ventas a nivel dirección.</p> <p>Se calcula de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cartera con atraso 31 a 60 días del plan de ventas/Cartera total del plan de ventas</li> </ul>
	%Rotación	<p>Meta esperada para diciembre 2024. Es el acumulado 2024 de las bajas de los colaboradores de cada mes con respecto a la plantilla total de cada mes a nivel dirección.</p> <p>Se calcula de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Acumulado mensual de bajas de colaboradores del mes / plantilla activa del mes</li> </ul>
Crediexpress	%Hit	<p>Porcentaje de clientes que fueron colocados en el periodo observado, del total de clientes en listados urgentes de Crediexpress para el periodo observado.</p> <p>Se calcula de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Suma de clientes colocados al periodo observado / Suma de candidatos al periodo observado</li> </ul>
%Clientes valor total	Hit	Clientes marcados como clientes valor total / número total de clientes
Inuito y gano	%Hit	<p>Número de clientes participantes por asesor</p> <p>Suma acumulada de clientes participantes/Plantilla activa de ventas de CI al cierre de año.</p>

Clientes	
Puntos	Rango
50	>=106.00%
45	101.00% a 105.99%
40	100.00% a 100.99%
0	<=99.99%

Cartera	
Puntos	Rango
70	>=125.00%
65	112.00% a 124.99%
60	100.00% a 111.99%
0	<=99.99%

Retención	
Puntos	Rango
45	>=78.00%
30	66.80% a 77.99%
25	58.00% a 66.79%
0	<=58.0%

Candados %Mora 16 a 60 días y rotación

% Mora 31 a 60 días	
Puntos	Plan ventas
Centro	1.47%
Centro Norte	1.34%
Metro	1.38%
Noreste	1.41%
Occidente	1.71%
Pacífico	1.49%
Península	1.31%
Sur	1.36%

Rotación	
Puntos	Propuesta
Centro	16.46%
Centro Norte	19.92%
Metro	23.03%
Noreste	25.96%
Occidente	13.48%
Pacífico	31.60%
Península	12.24%
Sur	24.46%

1. Se considerará la rotación diferenciada por Dirección de ventas conforme al plan de cada DRV.
2. Puntaje mínimo: se requieren 125 puntos como mínimo obtenidos en las variables para ser considerado en el ranking.-

## Puntos Extra

Los puntos extra son al cierre del ejercicio 2024 y no son acumulables

### CrediExpress

Puntos	Inferior	Superior	Rango
15	15.00%		>=15.00%
10	11.50%	14.99%	11.50% a 14.99%
5	7.50%	11.49%	7.50% a 11.49%
0		7.49%	<=7.5%

Se calcula de la siguiente manera:

Suma de clientes colocados al periodo observado / Suma de candidatos al periodo observado

Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	%Hit
Candidatos	121	36	26	141	50	91	123	98	159	118	440	127	1530	16.01%
Hit	36	13	8	14	14	18	14	13	28	18	50	19	245	

El hit *anual* es de **16.01%** corresponde a **15 puntos extra**.

### Inuito y Gano

Puntos	Inferior	Superior	Rango
15	9.00		>=9.00
10	5.50	9.00	5.50 a 9.00
5	3.00	5.50	3.00 a 5.50
0		3.00	<=3.00

Se calcula de la siguiente manera:

Suma acumulada de clientes participantes/Plantilla activa de ventas de CI al cierre de año.

Mes	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Total	Participantes promedio
Participantes	1	2	3	6	6	4	6	2	4	1	35	8.75
Platilla de ventas	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	

Los participantes acumulados al cierre de año son de **8.75** participantes por asesor lo que corresponde a **10 puntos extra**.

## Puntos Extra

Los puntos extra son al cierre del ejercicio 2024 y no son acumulables

% Valor Total			
Puntos	Inferior	Superior	Rango
15	20.00%		$\geq 20.00\%$
10	15.00%	19.99%	15.00% a 19.99%
5	7.00%	14.99%	7.00% a 14.99%
0		6.99%	$\leq 7.0\%$

Se calcula de la siguiente manera:

Cientes marcados como clientes valor total / número total de clientes

Mes	Diciembre	Hit clientes valor total
Cientes activos	124	19.4%
Cientes valor total	24	

El porcentaje de clientes valor total al cierre del año es de **19.4%** corresponde a **10 puntos extra**.

Distribución de lugares

Grupal		Individual	
Por Dirección de Ventas Regional			
Puesto	Lugares	Puesto	Lugares
Gerente de Oficina	1	Gerente CI *	1
Administrador de oficina	1	Subgerente CI	1
Líder	1	Asesor	1
Promotor	1	*Solo aplica para Metro y Centro Norte	
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>TOTAL</b>	<b>18</b>
Subdirector	3	Gerente Regional*	1
Gerente Portafolio	1	Subdirector	2
Operaciones	9		
Personas	5		
Yastás	8		
<b>Total, Ganadores México</b>	<b>79</b>		

## Puntos Extras EGV| Medallero

Para poder asignar un puntaje se realizó una calificación de acuerdo con la medalla ganada, las cuales son las siguientes:



**Oro: 5 de calificación**



**Plata: 2 de calificación**



**Bronce: 1 de calificación**



**Sin medalla: 0 de calificación**

Lo anterior aplica para los 3 indicadores evaluados (% retención, productividad 0 a 60 y mora 8 a 60 días para grupal y 16 a 60 para CI), por lo cual la calificación máxima sumando los 3 indicadores es de 9.

# Puntos Extras EGV| Medallero

Puntaje EGV | Nacional

Incrementales			
Puntos extras EGV	Calificación mínima	Calificación máxima	Rango
3	15		>=15
2	8	14	8 a 14
1	2	7	2 a 7
0		1	<=1

Ejemplo: Una oficina tiene :  
3 medallas de oro en grupal  
3 medallas de oro en individual

Grupal  = 5 + 5 + 5 = 15

Individual  = 5 + 5 + 5 = 15

30

Tendría 3 puntos extras

Incrementales			
Puntos extras EGV	Calificación mínima	Calificación máxima	Rango
3	15		>=15
2	8	14	8 a 14
1	2	7	2 a 7
0		1	<=1

# Puntos Extras EGV | Medallero

Puntaje EGV | Oficinas solo con crédito Grupal

Incrementales			
Puntos extras EGV	Calificación mínima	Calificación máxima	Rango
3	9		>=9
2	6	8	6 a 8
1	2	5	2 a 5
0		1	<=1

Ejemplo:

Una oficina tiene :  
1 de oro, una de plata y en alguno de sus indicadores no tenga una medalla ganada




 =  +  = 7

Incrementales			
Puntos extras EGV	Calificación mínima	Calificación máxima	Rango
3	9		>=9
2	6	8	6 a 8
1	2	5	2 a 5
0		1	<=1

Tendría 2 puntos extras

# Puntos Extras EGV | Medallero

Puntaje EGV | Crédito Individual

Incrementales			
Puntos extras EGV	Calificación mínima	Calificación máxima	Rango
3	11		>=11
2	6	10	6 a 10
1	2	5	2 a 5
0		1	<=1

Ejemplo: Una oficina tiene :  
1 de oro, una de plata y un bronce

   = 5 + 2 + 1 = 8

Incrementales			
Puntos extras EGV	Calificación mínima	Calificación máxima	Rango
3	11		>=11
2	6	10	6 a 10
1	2	5	2 a 5
0		1	<=1

Tendría 2 puntos extras



Indicadores Personas

Dimensión Personas	KPI	Unidad	Meta anual	Peso	Observaciones
1. Estructura Rentables	% Cobertura de plantilla	Grupal	98.50%	80%	Promedio anual
		CI	98.50%		
		Operaciones	98.50%		
		Yastás	98.50%		
	Días de Contratación Promotores	Ventas	18		Promedio 98.5% o máximo 1 uacante por Gerencia Regional
	Días de Contratación (no promotores)	Ventas, Operaciones y Yastás	30		
	Promociones Internas	Ventas, Operaciones y Yastás	90%		
Productividad en contrataciones (4 mensual) *Puede modificarse si existen incrementos en los siguientes meses	Ventas, Operaciones y Yastás	48	A partir de Julio y Agosto (8 contrataciones)		
2. Retención colaboradores	Rotación en Ventas	Ventas (Nacional 21.7%)	De acuerdo con cada SRV	10%	
	Rotación en Operaciones	Operaciones	17.10%		
	Rotación en Yastás	Yastás	21.70%		
	Rotación temprana	Ventas, Operaciones y Yastás	5.00%		
3. Filosofía	Sueñómetro	100% de colaboradores de 3 meses o más de antigüedad con sueños de hacer ser, hacer y tener, medible con tableros y pasaportes FISSEP		10%	
	Clima Laboral	Para las oficinas en foco rojo por su calificación de clima laboral, incluir en su plan de trabajo una acción para fortalecer la vivencia de la Filosofía.			



**OPERACIONES**  
COMPROMISO  
CON EL SERVICIO

# Variables 2024

## Operaciones

### GESTIÓN

*Mide la gestión de los procesos con base a los indicadores relevantes para el BAU*

- Sincronía Operativa
- Consistencia
- Quebrantos
- Desapegos
- Auditoria
- Faltantes Efectivo
- Gestión Canales

### COMERCIALIZACIÓN

*Mide el cumplimiento de los procesos con valor agregado al cliente directamente, gestionado directamente por operaciones*

- Prospección CI
- Captación Banca Móvil (Alta canales digitales + Primer uso por parte del cliente)

### LIDERAZGO

*Mide la satisfacción de tu liderazgo y seguimiento a colaboradores*

- Cumplimiento planes de acción
- Calificación GPTW

### COBRANZA

*Mide la eficiencia en la recuperación de cobranza y el seguimiento de los colaboradores*

- Avance eficiencia ponderada (meta publicada por cubeta)
- Cumplimiento de “Monto pago único”

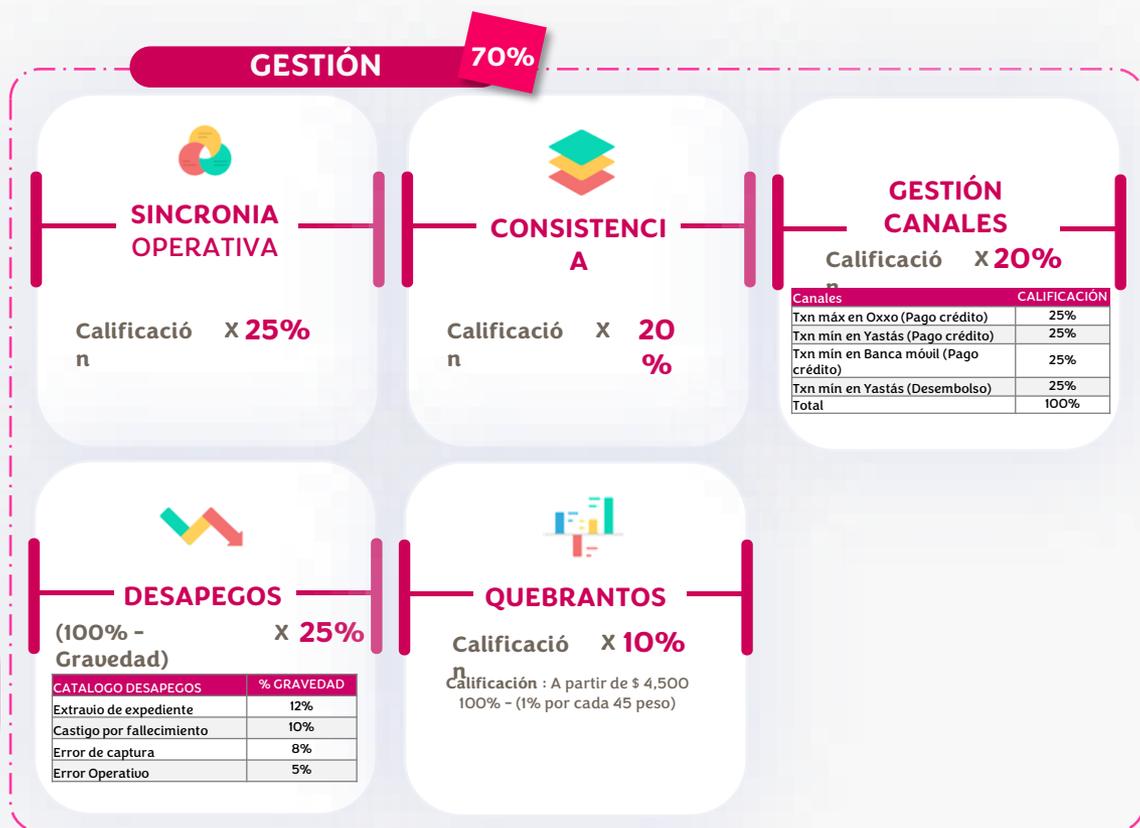
#### CONSIDERACIONES GENERALES

Evaluaciones con base a estructura asignada durante el periodo evaluado.

Aclaraciones para reevaluaciones aplicaran 10 hábiles posteriores al cierre de mes evaluado.

No aplica recalcuro de metas por ausentismo, incapacidad, vacaciones o rotación

# OFICINAS DE SERVICIO (ADOS)



Para la medición de los siguientes indicadores se considera:

- Vinculación, a partir de Julio
- Indicadores de gestión, a partir de febrero

### CONSIDERACIONES

- Sincronía operativa considera la calificación obtenida en Microstrategy al cierre de mes
- Vinculación considera apertura de cuenta, más canal digital activo y que el cliente realice al menos una transacción en el mes evaluado.
- Quebrantos y desapegos se restará la calificación con base al catálogo por el número de eventos
- Gestión Canales
  - Oxxo: Las Os sin el canal activo en sistema, podrán tener un alcance máximo de 25%
  - El alcance máximo para todos los canales es de 30% cada uno

### EXCLUSIONES

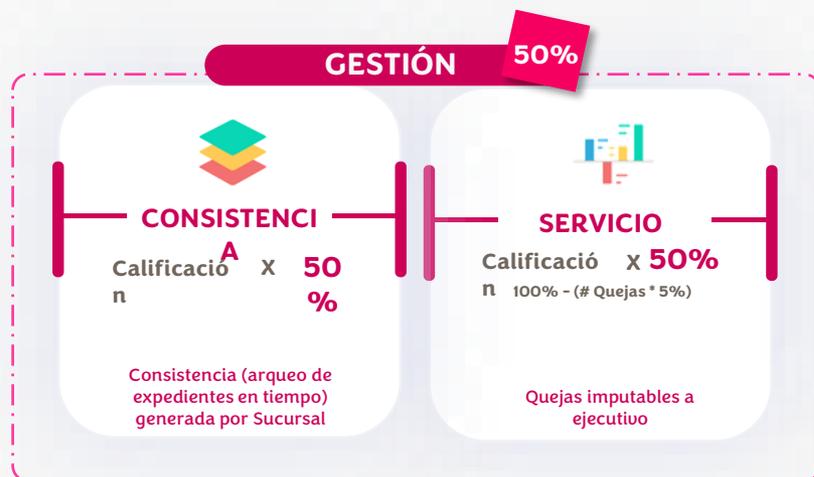
- Auditoria: Calificación reprobada
- Desapegos:
  - No cumplir con la entrega de la información a las áreas/autoridades
  - Mas de 3 desapegos acumulados en el año
- Contar con PITs o código de ética procedente o improcedente.
- Antigüedad menor de 8 meses
- Gestión de la zona o unidad de negocio <= 6 meses



## SUCURSALES (AS)



# EJECUTIVO DE ATENCIÓN A CLIENTES



## EXCLUSIONES



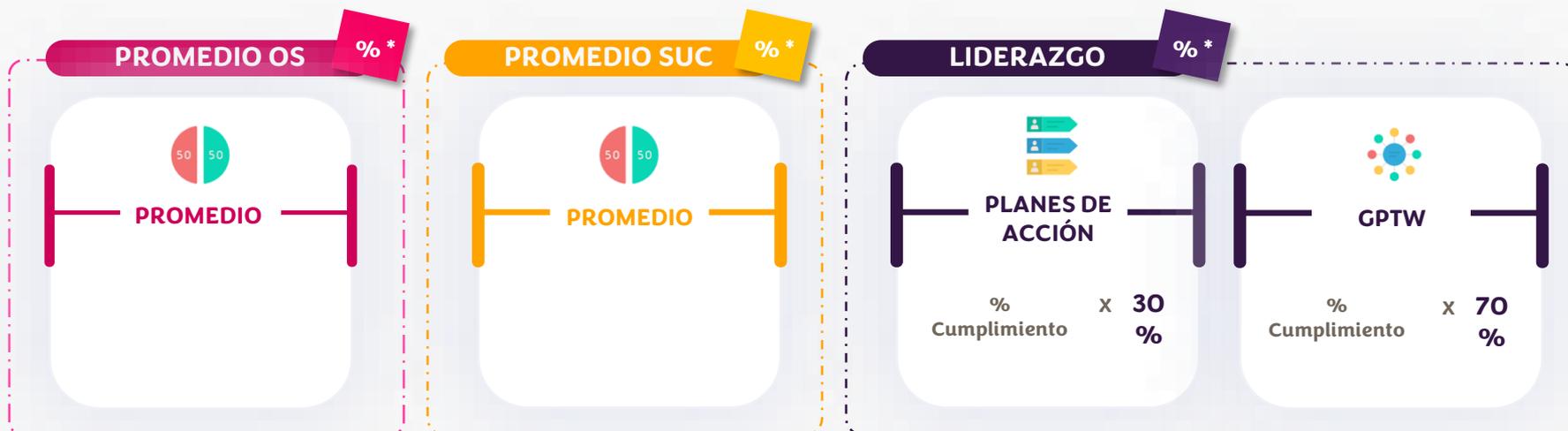
- Auditoria: Calificación reprobada
- Contar con PITs o código de ética procedente o improcedente.
- Antigüedad menor de 8 meses
- Gestión de la zona o unidad de negocio <= 6 meses



## CONSIDERACIONES

- Banca Móvil considera apertura de cuenta, más canal digital activo y que el cliente realice al menos una transacción en el mes evaluado.
- Quejas relacionadas directamente al colaborador.

# COORDINADOR REGIONAL DE OPERACIONES



\*% = DISTRIBUCIÓN POR SUC ASIGNADAS

Sucursales Asignadas	Ponderación OS	Ponderación SUC	Ponderación Liderazgo
Sin sucursales	80%	0%	20%
De 1 a 3	40%	40%	20%
De 4 a 5	50%	30%	20%
A partir de 6	60%	20%	20%

## EXCLUSIONES

- Desapegos:
  - Mas de 10 desapegos acumulados (OS) o
  - Mas de 10 desapegos críticos (SUC)
- Contar con PITs o código de ética procedente o improcedente.
- Antigüedad menor de 8 meses
- Gestión de la zona o unidad de negocio <= 6 meses
- Calificación GPTW menor o igual al 80%

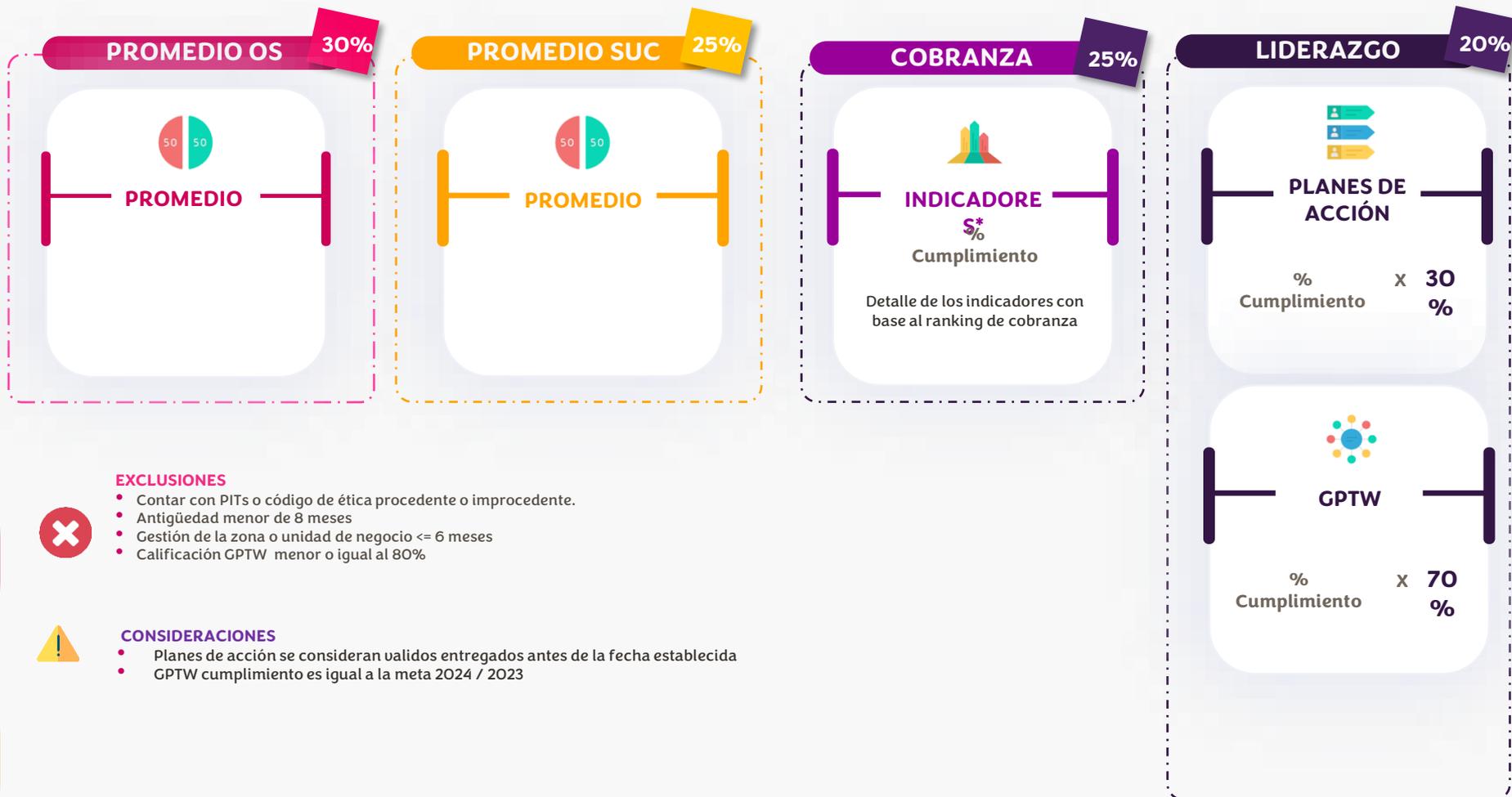


## CONSIDERACIONES

- Planes de acción se consideran validos entregados antes de la fecha establecida
- Ponderación aplica con base a la distribución de la tabla anterior
- GPTW cumplimiento es igual a la meta 2024 / 2023



## GERENTE REGIONAL DE OPERACIONES / SUBDIRECTOR FRONT OFFICE



### EXCLUSIONES



- Contar con PITs o código de ética procedente o improcedente.
- Antigüedad menor de 8 meses
- Gestión de la zona o unidad de negocio <= 6 meses
- Calificación GPTW menor o igual al 80%



### CONSIDERACIONES

- Planes de acción se consideran validos entregados antes de la fecha establecida
- GPTW cumplimiento es igual a la meta 2024 / 2023

## COORDINADOR / GESTOR

### COBRANZA

80%

#### COORDINADOR

Variables	Peso de variable	Tope de cumplimiento
Avance eficiencia ponderada (meta publicada por cubeta)	80%	120%
Cumplimiento de "Monto pago único"	20%	120%
+ % De plantilla generando refinanciamientos (de acuerdo a tabular)	Hasta 5%	N/A
- Liderazgo (>20% de estructura sin cumplimiento de ef ponderada <35%+)	5%	N/A

### COBRANZA

100%

#### GESTOR

Variables	Peso de variable	Tope de cumplimiento
Avance eficiencia ponderada (meta publicada por cubeta)	80%	120%
Cumplimiento de "Monto pago único"	20%	120%
+ # Refinanciamientos (de acuerdo a tabular)	Hasta 5%	N/A

### LIDERAZGO

20%



#### PLANES DE ACCIÓN

% Cumplimiento x 30 %



#### GPTW

% Cumplimiento x 70 %

#### CONSIDERACIONES:

- La recuperación por gestor es topada a 120% para el cumplimiento del resto de la estructura.
- La meta de recuperación \$ PU es mensual
- La evaluación serán 11 meses de 2024 (Feb-Dic)
- Zonas afectadas por desastres naturales no controlables por la estructura quedan fuera de cálculo durante la inestabilidad de cartera.
- Aplica para colaboradores con antigüedad en el puesto >8 meses
- Al ser un cálculo mensual se consideran los tramos de control del mes evaluado.
- GPTW cumplimiento es igual a la meta 2024 / 2023

#### EXCLUSIONES

- Contar con PITs o código de ética procedente o improcedente.
- Calificación GPTW menor o igual al 80% (APLICA SOLO A COORDINADOR DE COBRANZA)

# Reglas y Variables EGV 2024



Una empresa de **GENTERA** 

# Reglas EGV 2024

- La clasificación de las rutas se realizó con base a lo operado en cuanto a transacciones de crédito y ahorro al cierre de 2023
- Los resultados se estarán entregando de manera mensual acumulado al corte del mes y comparando con las metas del mes en evaluación
- Para poder participar se deben cumplir los siguientes criterios:
  - Antigüedad mínima de 8 meses
  - No estar en un PITS activo al cierre del resultado
  - Para Asesores tener un cumplimiento del 110% de su resultado ponderado (la suma de los resultados de las variables calificadas), para Gerentes el cumplimiento mínimo de su ponderado debe ser 105%.
  - La categoría D, para poder participar tiene que cumplir con un mínimo de transacciones reales de crédito y de ahorro de Compartamos Banco que se definirá como el mínimo de transacciones en la meta de la categoría C.
  - Se debe de cumplir con las variables designadas (anexo)

# Candados y Potenciadores

Potenciadores		Variable	Comentario
Asesores Serie (A-D)	Gerentes		
% extra según cumplimiento	% extra según cumplimiento	Eficiencia Nacional	<p>Se activa si a nivel nacional si rebasamos el 75%</p> <p>Se otorga +0.5% por cada punto porcentual entre 75% y 80% del resultado individual</p> <p>Se otorga +1% más por cada punto entre 80.01% y 85% del resultado individual</p> <p>Se otorga +1.5% más por cada punto arriba de 85.01% del resultado individual</p> <p><i>* Se redondean centésimas</i></p>
% extra según cumplimiento	% extra según cumplimiento	% de participación crédito	<p>A las Gerencias se les otorga un +5% por alcanzar el % de participación de crédito en su PV</p> <p>Se otorga un +5% por alcanzar el % de participación de crédito en su PV</p> <p><i>* Se redondean centésimas</i></p>

Candados Para participar			
Asesores Serie (A-D)	Gerentes	Variable	Comentario
110%	105%	% del resultado del valor al corte	La suma de todas las variables ponderadas
Si	SI	PITS	Para participar no se puede estar en programa de acompañamiento PITS activo al cierre de la evaluación

# Variables

Calculo BAU (Ponderaciones)		Variable	Forma de Calculo
Asesores Serie (A-D)	Gerentes		
50%	50%	Cumplimiento de TX de Crédito y Ahorro de CB	Total de ops de crédito y ahorro acumulado en 2024 real / Total de ops de crédito y ahorro acumulado en 2024 meta
20%	20%	Cumplimiento en eficiencia	<p>El porcentaje de eficiencia que se tomara como meta será el objetivo que Yastás tenga en el mes evaluado, la meta establecida con la que se evaluara el EGV en Diciembre es del 80% con las siguientes reglas:</p> <p>Si es menor al 75% es 0% y si es mayor a 75% se calcula ponderándola de 75% a 80%.</p>
30%	30%	Cumplimiento de TX de Multibanco	<p>Total de ops de Multibanco acumulado en 2024 real / Total de ops de Multibanco acumulado en 2024 meta</p> <p>Multibanco = Banorte+Santander+HSBC+Adquirente+Cashback</p>