Código	Indicador	Metas
I1. F-ING	Ingresos mensuales	Superiores a 500 mil usd con incrementos de alrededor de 100 mil
I2. F-MO	Margen operativo mensual	> 25%
I3. F-MN	Margen neto mensual	> 20%
I4. G-PC	Pérdida de clientes mensual (Churn)	< 4%
I5. G-AC	Adquisición de clientes mensual	Ventas de 4000 puertos mensuales durante el 2009
I6	Rentabilidad del canal de distribución	
I7. GNCC	Porcentaje de clientes por canal	
I8. EO-SADT	Solicitudes (aprovisionamiento) satisfechas dentro de un rango de tiempo	96% de solicitudes de servicio aprovisionadas dentro de 10 días
I9. EC-TMVA	Tiempo medio de espera entre venta y aceptación del cliente	Reducción de 5 días de instalación promedio a 2 días
I10. EO-PEA	Porcentaje de errores de aprovisionamiento y repetición	Reducción de errores en proceso instalación al 3%
I11. EO-PEO	Porcentaje de ordenes no procesadas por errores de procesamiento de órdenes	Reducción de errores en ventas a 2%
I12. EC-TMRP	Tiempo medio de resolución de problemas	Tiempo promedio máximo de resolución de 10 horas
I13. EC-EFRP	Efectividad de resolución de problemas	
I14. EC-NP	Número de problemas reportados	
I15. EC-DS	EC-DS Disponibilidad de servicio	Mínimo 99.8%
I16. EC-SLA	Cumplimiento del SLA	
I17	Índice subjetivo de satisfacción del cliente	
I18	Porcentaje de personal calificado para la atención al cliente del área de soporte y servicio al cliente y aseguramiento de la calidad	Capacitación del 100%
I19	Disponiblidad de sistemas de información	Disponibilidad del 100%
I20	Índice de aceptación de los usuarios en cuanto a funcionalidad	