



Presentación de indicadores de desempeño 1er trimestre

COMERCIAL Y OPERACIONES CENTRO-BAJÍO-NORTE



F3PNO-DIR-01.00



OBJETIVO

Incrementar la facturación en el servicio de atracción de talento en un 52 % vs 2024

Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
105 %	Cumple	<div><div></div><div></div><div></div></div>



INDICADOR

Año	Facturación	Incremento (52%)	Meta
2024	\$206,236.00	\$107,242.72	\$ 313,478.72

MES	MONTO DE FACTURACIÓN	
ENERO	\$	319,053.00
FEBRERO	\$	314,913.93
MARZO	\$	377,714.00
PROMEDIO	\$	337,226.98
PORCENTAJE	108%	



ESTRATEGIA

- 1. Prospección en bases de datos por región
- 2. Segmentar prospectos perfil ideal (por giro) en plataforma LinkedIn
- 3. Desarrollar programa de referidos





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	
Desarrollo de campañas promocionales de servicio específico de atracción de talento	Cumple	A través de promociones se han logrado concretar cierres de ventas para el servicio de Atracción de Talento .
Prospección con clientes no activos de Q.S.	Cumple	Tendencia negativa, no se recuperaron clientes con servicios inactivos como
Promoción en Marketing Web.	Cumple	A través de leads se han logrado cierres de ventas, como Digit Com, MNT, etc.



OBJETIVO

Incrementar la facturación en el servicio de psicometría en un 400 % vs 2024

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
2 %	No Cumple	✓		

INDICADOR

Año	Facturación		Incremento (400%)	Meta
2024	\$	2,620.00	\$ 10,480.00	\$ 13,100.00

MES	MONTO DE FACTURACIÓN	
ENERO	\$	-
FEBRERO	\$	-
MARZO	\$	950.00
PROMEDIO	\$	316.67
PORCENTAJE	2%	

ESTRATEGIA

1. Optimización de página web en el servicio de psicometría
2. Creación de Blogs con artículos: " Que es la Psicometría", " Top 5 pruebas para reclutamiento"
3. Creación e videos educativos en YouTube o reels para redes sociales





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	Observaciones
Desarrollo de campañas promocionales de servicio específico de psicometría	• No cumple	No se cumple con la actividad, ya que no se concreto ningún cierre de venta
Prospección con clientes no activos de Q.S.	• No Cumple	Tendencia negativa, no se recuperaron clientes con servicios inactivos de psicometría
Promoción en Marketing Web.	• No Cumple	Tendencia negativa, se ha solicitado cotizaciones pero no se han concretado



OBJETIVO

Incrementar la facturación en el servicio de maquila de nómina en un 56 % vs 2024

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
60 %	No Cumple	✓		

INDICADOR

Año	Facturación	Incremento (56%)	Meta
2024	\$ 80,900.00	\$ 45,304.00	\$ 126,204.00

MES	MONTO DE FACTURACIÓN	
ENERO	\$	90,000.00
FEBRERO	\$	77,000.00
MARZO	\$	60,000.00
PROMEDIO	\$	75,666.67
PORCENTAJE		60%

ESTRATEGIA

1. Diseño de Landing page persuasiva, con base a los siguiente: beneficios claros: ahorro de tiempo, cumplimiento legal, seguridad de datos, enfoque en el core del negocio.
2. Diseños de blog y redes: "Errores comunes en la gestión de nómina", "¿Tercerizar o no tercerizar?", "Cómo evitar multas del SAT".
3. Publicidad en plataformas clave como LinkedIn Ads: Dirigido a directores de RH, financieros y dueños de pymes.





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	Observaciones
Desarrollo de campañas promocionales de servicio específico de administración de nómina	• No cumple	No se cumple con la actividad, ya que no se concreto ningún cierre de venta
Prospección con clientes no activos de Q.S.	• No Cumple	Tendencia negativa, no se recuperaron clientes con servicios inactivos de psicometría
Promoción en Marketing Web.	• No Cumple	Tendencia negativa, se ha solicitado cotizaciones pero no se han concretado





Incrementar la facturación en el servicio de REPSE en un 3.5 % vs 2024

Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
104 %	Cumple	<div><div></div><div></div><div>✓</div></div>



Año	Facturación / Promedio 4° trimestre 2024	Incremento (3.5%)	Meta
2024	\$ 7,601,169.00	\$ 266,040.92	\$ 7,867,209.92

MES	MONTO DE FACTURACIÓN
ENERO	\$ 8,263,624.74
FEBRERO	\$ 8,264,551.49
MARZO	\$ 7,932,480.63
PROMEDIO	\$ 8,153,552.29
PORCENTAJE	104%

Referencia Meta:
\$ 6,189,897.00



1. Prospección en bases de datos por región
2. Segmentar prospectos perfil ideal (por giro) en plataforma LinkedIn
3. Desarrollar programa de referidos





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	Observaciones
Desarrollo de campañas promocionales de servicio específico de REPSE	• No cumple	No se cumple con la actividad, ya que no se concreto ningún cierre de venta
Prospección con referenciados	• Cumple	Tendencia positiva, en proceso cierre de servicio con Mindray México / Stellantis
Promoción en Marketing Web.	• No cumple	Tendencia negativa, se ha solicitado cotizaciones pero no se han concretado.





Incrementar la facturación en el servicio de transporte en un 3.5 % vs 2024

Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
58 %	No Cumple	<div><div>✓</div><div></div><div></div></div>

Año	Facturación	Incremento (3.5%)	Meta
2024	\$ 335,617.00	\$ 11,746.60	\$ 347,363.60



MES	MONTO DE FACTURACIÓN
ENERO	\$ 260,280.00
FEBRERO	\$ 249,288.55
MARZO	\$ 98,308.15
PROMEDIO	\$ 202,625.57
PORCENTAJE	58%



1. Alianzas con agencias de viaje, hoteles o empresas.
2. Desarrollo de Sitio web profesional con formulario de cotización.
3. Modificación en la palabras clave para mayor alcance en el servicio digital
4. Desarrollar programa de referidos





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	
Desarrollo de campañas promocionales de servicio específico de transporte	• Cumple	Se cumple con la actividad, sin embargo el cierre del servicio se alargo al mes de abril Mold St
Prospección con referenciados	• Cumple	Tendencia positiva, se logra venta cruzada con el usuario interno de SEG Automotive
Promoción en Marketing Web.	• No cumple	Tendencia negativa, se ha solicitado cotizaciones de parque vehicular fuera del alcance



OBJETIVO

Incrementar la facturación en el servicio complementarios(Becarios, BPO, In plant, tesorería) en un 6% vs 2024

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
79 %	No Cumple	✓		

INDICADOR

Año	Servicio	Facturación	Incremento (6%)	Meta
2024	Becario	\$ 231,510.00	\$ 13,890.60	\$245,400.60
	BPO	\$ 43,593.00	\$ 2,615.58	\$ 46,208.58
	In Plant	\$ 19,297.00	\$ 1,157.82	\$ 20,454.82
	Tesorería	\$ 37,693.00	\$ 1,319.26	\$ 39,012.26
TOTAL SERVICIOS		\$ 332,093.00	\$ 18,983.26	\$ 351,076.26

MES	MONTO DE FACTURACIÓN ENERO	MONTO DE FACTURACIÓN FEBRERO	MONTO DE FACTURACIÓN MARZO
Becario	\$250,122.84	\$123,576.00	\$262,599.28
BPO	\$0.00	\$0.00	\$0.00
In Plant	\$18,800.00	\$18,800.00	\$0.00
Tesorería	\$87,852.12	\$36,254.61	\$35,985.52
PROMEDIO	\$356,774.96	\$178,630.61	\$298,584.80
PORCENTAJE	79%		

ESTRATEGIA

1. Identificación de Pymes sin departamento de RRHH propio, para prospección
2. Segmentar Corporativos que desean tercerizar procesos (nómina, becarios, in plant, etc.)
3. Segmentar prospectos perfil ideal (por giro) en plataforma LinkedIn





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	Observaciones
Desarrollo de campañas promocionales de servicio en Recursos humanos.	• No cumple	No se cumple con la actividad, ya que no se concreto ningún cierre de venta
Prospección con referenciados	• No cumple	Tendencia negativa, no existió interés en los servicios prospectados
Promoción en Marketing Web.	• No cumple	Tendencia negativa, se ha solicitado cotizaciones pero no se han concretado.



OBJETIVO

Garantizar 30 leads mensuales calificados a través del marketing

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
41 %	No Cumple	✓

INDICADOR

Mes	Total leads	Calificados
Enero	31	14
Febrero	20	10
Marzo	35	13
Total	86	37

Status	Leads
No viables	49
Cotizados	37
Cerrados	5
En proceso	9

Leads cerrados

Servicio	Cliente
Atracción de talento	Digit com / MNT
Transporte Saltillo	Mold St.
Inv. Laborales	Cimbiotik / OSG Royco

ESTRATEGIA

1. Reclasificación de servicios en marketing digital
2. Clasificación de servicios por infraestructura
3. Desarrollar programa de referidos





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Se otorgo la responsabilidad al proveedor de servicios	<ul style="list-style-type: none">No cumple	No se mantiene un nivel optimo de leads
Segmentación de servicios	<ul style="list-style-type: none">No Cumple	Los leads generados, no cumplen con las condiciones operativas de QS
Marketing Web orgánico	<ul style="list-style-type: none">No cumple	Tendencia negativa, existen intereses de actividades no propias de la empresa



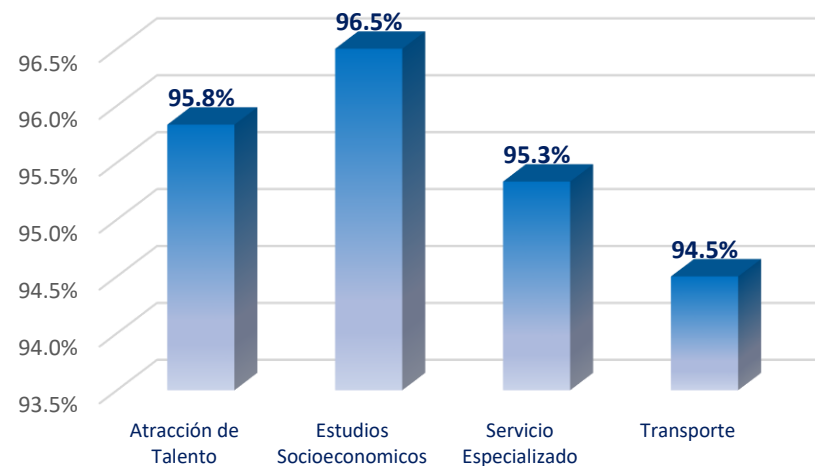
OBJETIVO

Lograr y mantener mínimo en el 96% el índice de satisfacción del cliente en los siguientes servicios: a) atracción de talento, b) servicio especializado, c) estudios socioeconómicos, d) psicometría y e) transporte.

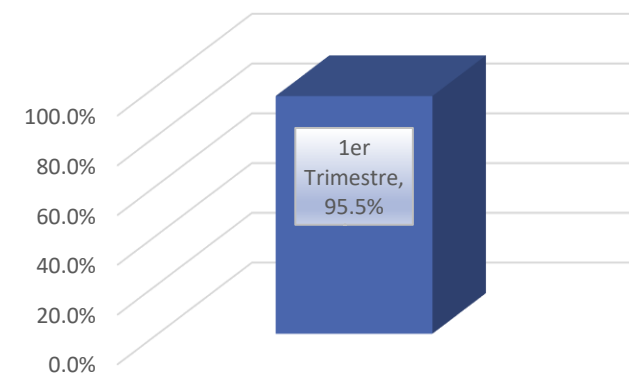
Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
95.5%	No Cumple			

INDICADOR

Índice de satisfacción por servicio



Índice de Satisfacción 1 er trimestre 2025






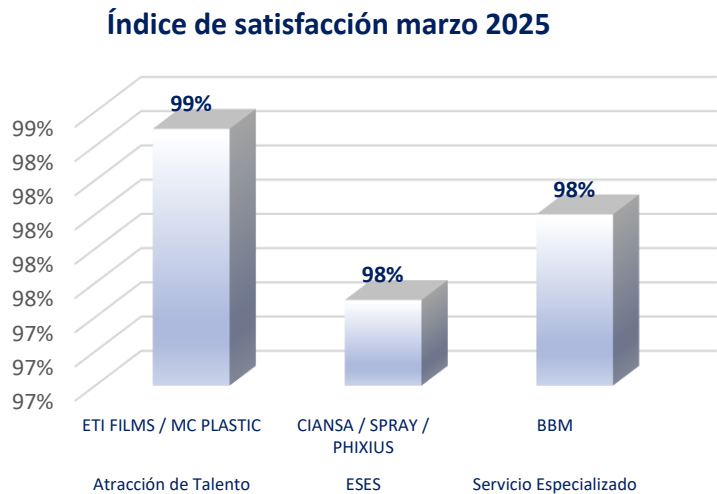
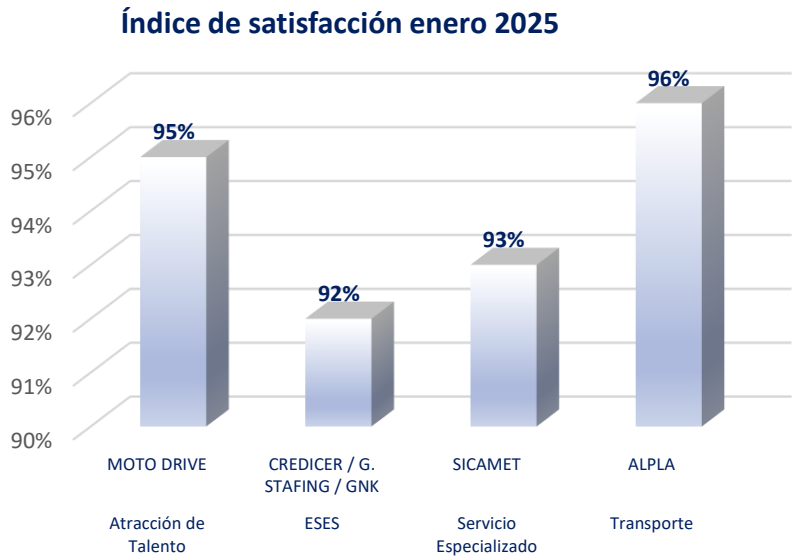
ESTRATEGIA

- ❑ Desarrollo de acciones de mejora, derivado de los resultados de las encuestas de satisfacción.
- ❑ Aplicación de sesiones con clientes para medición de los servicios.



Lograr y mantener mínimo en el 96% el índice de satisfacción del cliente en los siguientes servicios: a) atracción de talento, b) servicio especializado, c) estudios socioeconómicos, d) psicometría y e) transporte.

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
95.5%	No Cumple			



- ❑ Desarrollo de acciones de mejora, derivado de los resultados de las encuestas de satisfacción.
- ❑ Aplicación de sesiones con clientes para medición de los servicios.





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Revisión de quejas con el área correspondiente.	Cumple	Se levantó el plan de acción de quejas del cliente de ALPLA
Seguimiento de acciones correctivas establecidas por los involucrados.	Cumple	Se envía recordatorio por correo electrónico o acercamiento con responsable.
Impulsar el empoderamiento de cada dueño del proceso y establecer una responsabilidad compartida con las áreas involucradas.	Cumple	Concientización con el personal responsable del proceso, así como su participación en la elaboración de las acciones de mejora.



OBJETIVO

Cumplir con los tiempos de entrega de los siguientes servicios:

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
119 %	Cumple	

a) Psicometría, b) Socioeconómicos, tomando como base lo declarado en los respectivos procedimientos vs. órdenes de servicio solicitadas.

a) Psicometría (5 días de entrega)

INDICADOR

SERVICIO DE PSICOMETRÍA

2025	TOTAL DE ÓRDENES DE SERVICIO	APLICACIÓN TARDÍA POR CANDIDATOS	APLICACIÓN EN TIEMPO	DÍAS DE ENTREGA	CUMPLIMIENTO
ENERO	1	0	4	4.2	119%
FEBRERO	0	0	0		
MARZO	4	1	8.6		




ESTRATEGIA

- ☐ Plan de desarrollo del personal de Operaciones en el área de Psicometría
- ☐ Se cuenta con el soporte de dos psicómetras en el equipo, se integra el equipo de RH para soporte interno



OBJETIVO

Cumplir con los tiempos de entrega de los siguientes servicios:

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
125 %	Cumple			

a) Psicometría, b) Socioeconómicos, tomando como base lo declarado en los respectivos procedimientos vs. órdenes de servicio solicitadas.

b) Estudios Socioeconómicos (5 días de entrega)

SERVICIO DE ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

	Varios (5 días)	AXA (3 Días)
Total solicitados	344	121
Entregados	314	117
Cancelados	28	3
Pendientes	2	1
Promedio de días de entrega a partir de la aplicación	5	2
Porcentaje de días de entrega	100.00%	150.00%

INDICADOR

ESTRATEGIA

- ☐ Desarrollo de formación de Investigadores internos para proceso en campo.
- ☐ Aplicación con Investigadores Internos.
- ☐ Aplicación a través de plataforma Forms.





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Desarrollo de investigadores internos.	Cumple	Se capacitó al equipo de ESES para desarrollo de aplicación de estudios en campo.
Desarrollo de cartera de investigadores foráneos.	En proceso	No se ha logrado contar con una cartera de investigadores foráneos en las zonas del Estado de Hidalgo y zona Metropolitana Estado de México.
Sistematización de formatos.	Cumple	Se automatizó formato en plataforma FORMS para optimizar tiempos.
Desarrollo y capacitación del área de operaciones en psicometría.	Cumple	Se capacitó a los consultores en la aplicación, calificación e interpretación en baterías psicométricas, se integro al equipo de RH para soporte interno



OBJETIVO

Disminuir en un 50% las garantías de reposición vs. número de ingresos determinados en las órdenes de servicio

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
100 %	Cumple			

INDICADOR

EMPRESA	NÚM. DE VACANTES	NÚM. DE REPOSICIONES	% ALCANZADO	PUESTO
MC PLASTICOS	66	15	45.45%	AYUDANTES GENERALES
STELLANTIS TAP	13	1	15.38%	MÉDICO
TSYS	29	5	34.48%	OPERADORES
PROMEDIO			31.77%	

ESTRATEGIA

- ☐ Aplicación de estrategias de entrevista para la mejora de retención del talento.
- ☐ Revisión de procedimientos internos del cliente para mejorar asertividad en la entrevista.
- ☐ Integración de evaluaciones técnicas en el proceso de selección.
- ☐ Desarrollo y análisis de entrevistas post-salida.





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1º Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Desarrollo de perfil ideal aplicando el 80/20.	Cumple	Garantiza la estabilidad del personal y evita la deserción.
Aplicación de entrevista técnica, con base a perfil y actividades de planta.	Cumple	Eficientar el proceso de ingreso de los candidatos calificados.
Recorrido en planta y conocimiento de las actividades del puesto.	Cumple	Garantiza el conocimiento de las actividades a desarrollar y beneficia la toma de decisiones con los candidatos.



ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS



OBJETIVO

Lograr la facturación del 100% de las nóminas pagadas de servicios especializados

INDICADOR

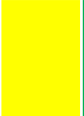
Estatus de cumplimiento

Porcentaje Estatus Medidor

98%

No
Cumple

X



RESUMEN:	Enero	Febrero	Marzo	Total
NÓMINAS PAGADAS	\$6,084,511.55	\$5,689,796.16	\$5,579,217.05	\$17,353,524.76
FACTURACIÓN EMITIDA	\$8,998,909.74	\$8,495,851.94	\$8,570,570.00	\$26,065,331.68
% FACTURACIÓN	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
PENDIENTE DE FACTURACIÓN:				
** ANTOLIN ARTEAGA	\$0.00	\$193,484.08	\$0.00	\$193,484.08
** HITCHINER	\$0.00	\$0.00	\$156,069.36	\$156,069.36
MONTOS PENDIENTES	\$0.00	\$193,484.08	\$156,069.36	\$349,553.44
% PENDIENTE DE FACTURAR	0.00%	2.28%	1.82%	1.34%
% FACTURACIÓN EMITIDA	100.00%	97.72%	98.18%	98.66%



Lograr la facturación del 100% de las nóminas pagadas de servicios especializados

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
98%	No Cumple	X		

ESTRATEGIAS

- ❖ Revisión quincenal de nóminas pagadas con facturas emitidas para detectar omisiones o errores.
- ❖ Establecer fechas limites para facturar cada periodo de nómina.
- ❖ Asegurar que la versión final de la nómina pagada sea la base para facturación, evitando duplicidades o errores por modificaciones posteriores.
- ❖ Designar un encargado específico de verificar que se facture cada servicio especializado relacionado con su cliente.
- ❖ Establecer una bitácora de incidencias en la cual se registre los problemas que retrasan el proceso.
- ❖ Asegurarse de que los CFDI cumplan con requisitos del SAT y del REPSE, para evitar rechazos o sanciones.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Generar un reporte mensual de control que muestre: a) Nóminas pagadas b) Facturación emitida c) Facturas pendientes	En proceso	Esto permite dar seguimiento en caso de rezago.
Revisión cruzada mensual entre el reporte de nóminas y los CFDI emitidos.	Cumple	Validación para asegurar que no quede pendiente la emisión de facturas.
Elaboración de bitácora de ordenes pendientes de recibir por parte del cliente.	En proceso	Además se considera otros factores como el tiempo de autorización de previos.



OBJETIVO

Facturar el 100% de las ordenes de servicio recibidas del área comercial

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
100%	Cumple	<div><div></div><div></div><div>X</div></div>

INDICADOR

Tipo de Servicio	ene-25		feb-25		mar-25		Total	
	OS Recibidas	Monto Facturado	OS Recibidas	Monto Facturado	OS Recibidas	Monto Facturado	OS Recibidas	Monto Facturado
Atracción de Talento	10	\$325,653.20	14	\$248,601.93	12	\$377,713.80	36	\$951,968.93
ESES	12	\$81,850.00	10	\$82,104.00	11	\$64,640.00	33	\$228,594.00
Exámenes Médicos	2	\$9,480.00	2	\$52,140.00	3	\$39,500.00	7	\$101,120.00
Transporte	7	\$260,280.00	8	\$239,484.98	7	\$93,905.00	22	\$593,669.98
Psicometría	0	\$0.00	0	\$0.00	1	\$950.00	1	\$950.00
SUMATORIA	31	\$677,263.20	34	\$622,330.91	34	\$576,708.80	99	\$1,876,302.91

ESTRATEGIA

- ❖ Registro obligatorio de cada orden de servicio recibida en archivo compartido.
- ❖ Automatización de órdenes de servicio a efectos de recordar que una orden no ha sido facturada.
- ❖ Conciliar las órdenes de servicio recibidas – facturadas con el equipo comercial y operaciones.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Establecer un tiempo promedio para facturar las órdenes de servicio.	En proceso	Actividad continua Considera tiempo entre recepción de OS y emisión de factura
Erradicar los errores en facturación	Cumple	Evitar retrabajo por errores en facturación.
Conciliación de órdenes de servicio con área comercial	En proceso	Detectar omisiones en facturación.



OBJETIVO

Lograr la cobranza al 100% de los plazos comerciales

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
105%	Cumple	<div><div></div><div></div><div>X</div></div>

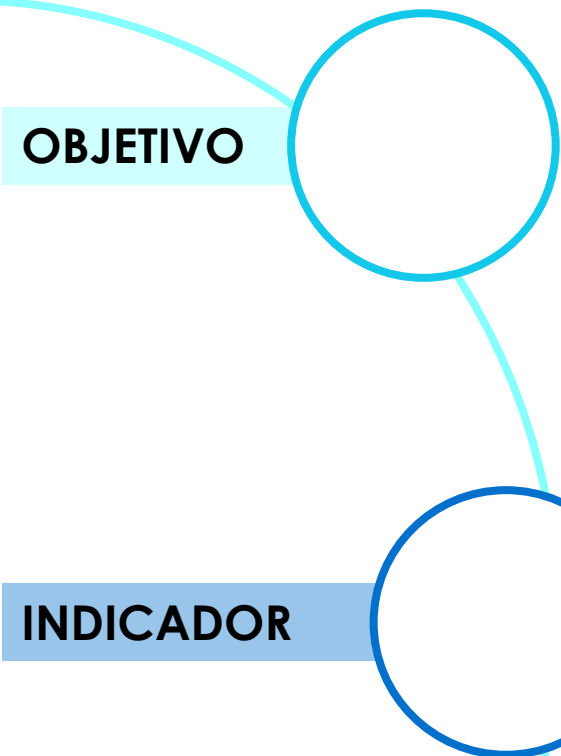
INDICADOR

Mes	Estimación	Cobranza Efectiva	Variación	%
Enero	\$11,044,247.00	\$12,773,476.37	\$1,729,229.37	116%
Febrero	\$9,482,390.24	\$9,731,699.91	\$249,309.67	103%
Marzo	\$10,263,318.62	\$9,849,938.93	-\$413,379.69	96%
Suma	\$30,789,955.86	\$32,355,115.21	\$1,565,159.35	105%

ESTRATEGIA

- ❖ Identificar a clientes con pagos vencidos o riesgo.
- ❖ Recordatorios antes del vencimiento y contacto inmediato en caso de atraso.
- ❖ Definir y comunicar plazos y condiciones de crédito.
- ❖ Actualización de reporte de cartera cada 3 días.
- ❖ Capacitar al equipo de cobranza con alineación al área comercial.
- ❖ Reuniones semanales con área comercial para visualizar riesgos.
- ❖ Reuniones periódicas con los clientes para el seguimiento de las órdenes de compra.





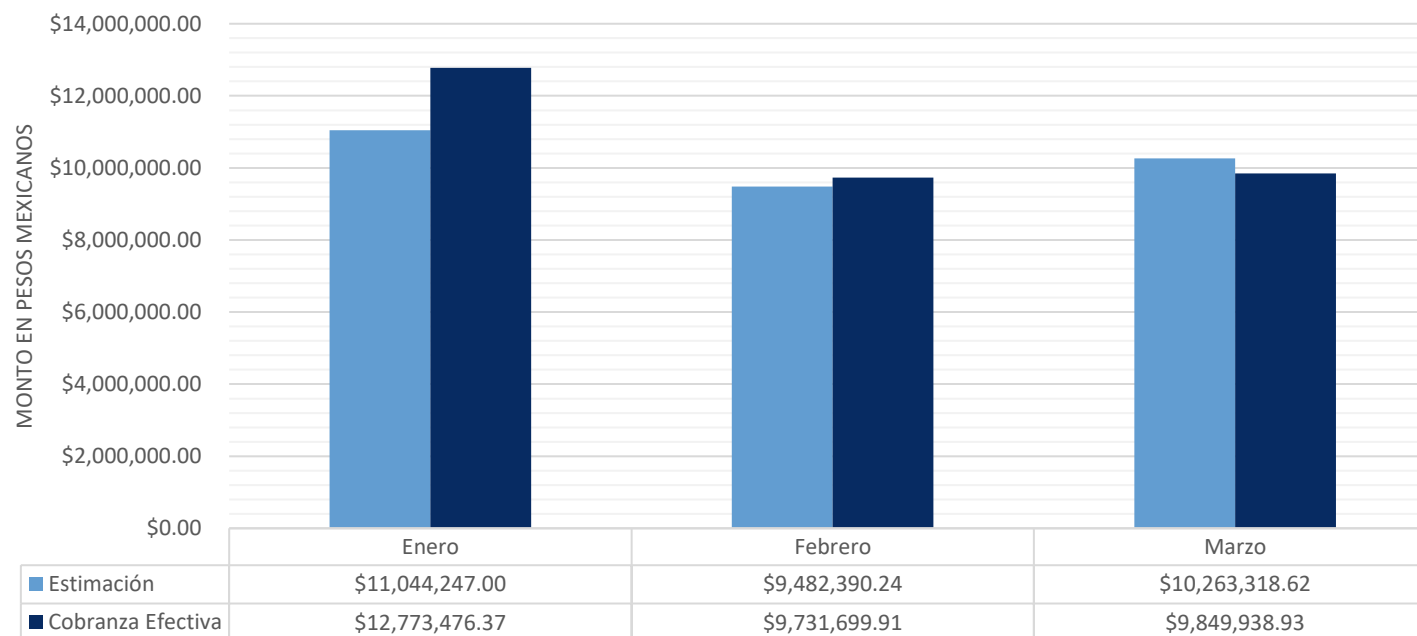
OBJETIVO

Lograr la cobranza al 100% de los
plazos comerciales

Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
105%	Cumple	<div><div></div><div></div><div>X</div></div>

INDICADOR

Cobranza Efectiva VS Estimación





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Identificación oportuna de los clientes antes de caer en mora.	Cumple	Actualización de la cartera de clientes.
Envío de estados de cuenta y/o llamadas telefónicas al cliente para anticipar vencimiento.	Cumple	La actividad se llevará permanentemente.
Reuniones semanales con área comercial y clientes.	Cumple	Toma de decisiones preventivas en las reuniones (Seguimiento a ordenes de compra).



OBJETIVO

Lograr mínimo 96% de satisfacción del usuario en los servicios del área

Estatus de cumplimiento

Porcentaje

Estatus

Medidor

86%

**No
Cumple**

X



INDICADOR

Departamento	Puntuación	Satisfacción
Compras	75	78%
Tesorería	91	95%
	83	86%

ESTRATEGIA

- ❖ Aplicar las encuestas de satisfacción de Facturación y Nóminas (Maquila)
- ❖ Seguimiento al procedimiento del SGC.
- ❖ Concientizar al dueño del proceso sobre la importancia de la flexibilidad en sus procesos.
- ❖ Verificar que las quejas se cierren conforme a procedimiento de calidad.
- ❖ Fomentar la resolución rápida.
- ❖ Informar al usuario sobre avances, tiempos y soluciones.



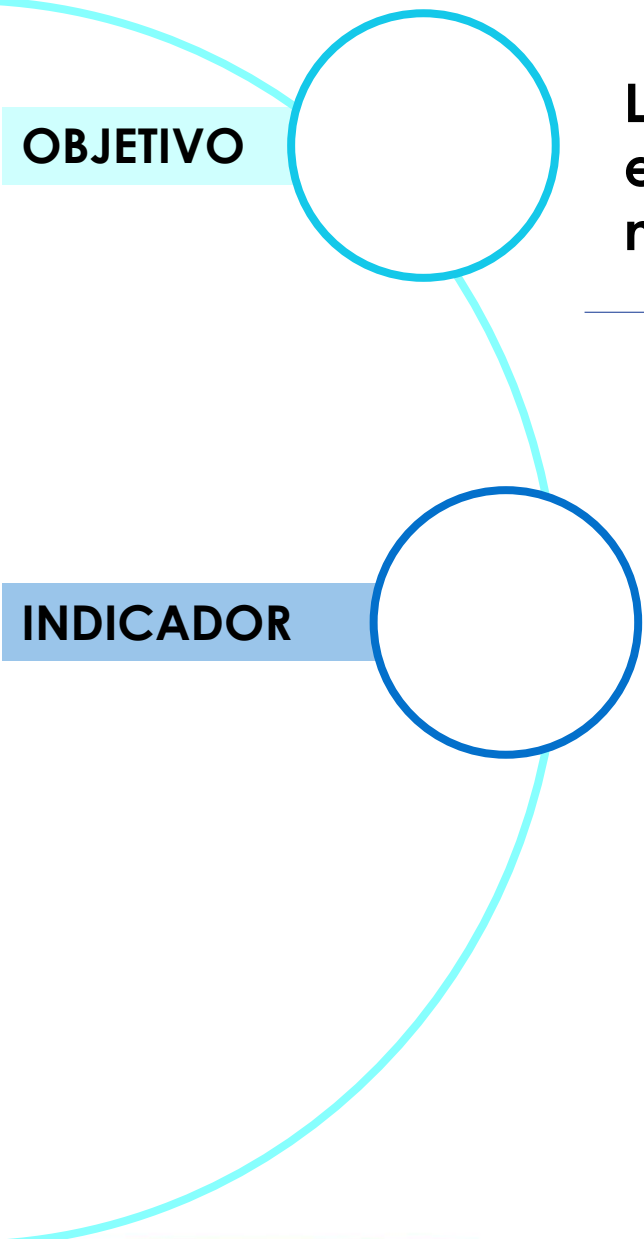


EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Capacitar al equipo en servicio al cliente	No cumple	Este punto se reforzará
Reforzar comunicación proactiva con usuarios sobre tiempos, soluciones y seguimiento.	En proceso	Esta es una actividad permanente





Lograr una rentabilidad mínima del 6% en promedio del grupo empresarial mensualmente

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
4.10%	No Cumple	X		

Concepto	1er Trimestre			
	ene-25	feb-25	mar-25	Promedio
Facturación Emitida	\$9,898,777.16	\$9,857,128.96	\$9,388,358.49	\$9,714,754.87
Costos de Servicios	\$8,563,742.32	\$7,820,186.36	\$8,109,368.85	\$8,164,432.51
Utilidad Bruta	\$1,335,034.84	\$2,036,942.60	\$1,278,989.64	\$1,550,322.36
Gastos de Operación	\$962,456.71	\$1,556,492.59	\$937,820.55	\$1,152,256.62
Utilidad Neta del Periodo	\$372,578.13	\$480,450.01	\$341,169.09	\$398,065.74
Rentabilidad	3.76%	4.87%	3.63%	4.10%



OBJETIVO

Lograr una rentabilidad mínima del 6% en promedio del grupo empresarial mensualmente

ESTRATEGIA

- ❖ Realizar un estado de resultados mensual por servicio para saber cuál es el que genera mayor rentabilidad.
- ❖ Identificar servicios con bajo margen de utilidad y renegociar.
- ❖ Renegociar con proveedores los costos directos e indirectos.
- ❖ Evaluar mensualmente la rentabilidad por cliente

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
4.10%	No Cumple	X		





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Analizar márgenes por servicio	No cumple	Se refuerza en 2do trimestre
Identificar y eliminar gastos innecesarios	En proceso	Buscar la deducibilidad al 100% de todos los gastos.
Aplicación de pérdidas fiscales del ejercicio fiscal 2024 para disminuir base impositiva de ISR en provisionales 2025	En proceso	Buscamos no descapitalizarnos por el pago de ISR de Personas Morales



Recursos Humanos



OBJETIVO

Dar cumplimiento a los tiempos de cobertura establecidos en el procedimiento de RH al 100%

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
116.67%	No Cumple	x

INDICADOR

✓ 1er trimestre = 116.67%

Puestos	Tiempo de cobertura	Tiempo real de cobertura	# Vacantes	% Cobertura
Administrativos	12	14	3	116.67
Operativo especializado	0	6	2	0.00
Promedio cob.	6		Promedio	116.67

ESTRATEGIA

- Se integrará en el proceso ferias de empleo, intercambio de cartera, convenios con universidades.
- Mantener y actualizar cartera de puestos de mayor rotación.
- Fomentar desarrollo interno.
- Implementación de tabulador con sueldos mas competitivos





EFFECTIVIDAD del Plan de acción: 1er trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Contratar nuevas plataformas de reclutamiento que nos den otras posibilidades para captar candidatos.	En proceso	Medir los resultados de eficiencia de cada plataforma y/o medio de reclutamiento.



OBJETIVO

Cumplir al 100% los planes de acción determinados por la NOM035 de acuerdo a los resultados.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
100%	Cumple	<div><div></div><div></div><div>X</div></div>

✓ 1er trimestre = 100%

1er Trimestre	Guías de referencia I, II Y III aplicadas, interpretación de resultados concluidos, política autorizada, plan de acción y prevención terminados, comité constituido y carpeta de evidencia terminada.	Terminado	100%
---------------	---	-----------	------

INDICADOR

2 pausas activas por semana (dinámicas y estiramientos) , actividades de integración como:
rosca de reyes 6 de Enero, tamales del 2 Febrero intercambio del 14 de Febrero, conferencia del día 8 de Marzo.

Implementación de política para la aplicación a personal de nuevo integrando SWS (clima laboral)

ESTRATEGIA





EFFECTIVIDAD del Plan de acción: 1er trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Aplicación de encuesta de clima laboral SWS para Identificar las percepciones, actitudes y niveles de satisfacción de los colaboradores respecto al ambiente laboral.	Cumple	Este diagnóstico permitirá tomar decisiones informadas y aplicar acciones concretas para mejorar el ambiente laboral, reducir la rotación de personal y aumentar la productividad y satisfacción de los empleados



OBJETIVO

Desarrollar y cumplir el plan de vida y carrera del personal al 75%

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	En proceso			X

INDICADOR

1er Trimestre

Objetivos definidos con base a perfil de puesto, estableciendo metas SMART (específicas, medibles, alcanzables, relevantes y con tiempo definido). Realizar formato de entrenamiento específico, colocando los objetivos y/o metas que se van a establecer.

100%

ESTRATEGIA

Diseño de un entrenamiento y/o capacitación con puntos estratégicos acorde al perfil de puesto





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Realizar entrenamiento específico con las responsabilidades, habilidades y competencias necesarias.	En proceso	Formato realizado pendiente autorización de jefes de departamento respecto a las actividades
Definir las similitudes y diferencias con el puesto original para asegurar que se cubren todas las funciones clave.	En proceso	Formato realizado pendiente autorización de jefes de departamento respecto a las actividades



OBJETIVO

Cumplir en un 90% el plan anual de capacitación (PAC)

1er. trimestre \Rightarrow 25%

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
25%	En proceso		X	

INDICADOR

1er Trimestre

Definir con base a competencias a desarrollar y competencias técnicas del perfil de puesto el programa anual de capacitación.

25%

ESTRATEGIA

- Actualmente no se cuenta con el PAC, están pendientes las competencias, pero se han generado 12 capacitaciones en este primer trimestre, que formaran parte del mismo.
- Integrar las competencias a desarrollar, las competencias administrativas y técnicas para tener un PAC integral.

ITEM	CURSO	COMPETENCIA A DESARROLLAR	DIRIGIDO A:	TIPO DE CURSO	AVANCE	2025		
						ENERO	FEBRERO	MARZO
1	"ACTUALIZACIÓN FISCAL 2025"	IDENTIFICAR LOS CAMBIOS FISCALES QUE SE HAN REALIZADO	FINANZAS	EXTERNO	PLANEADO	18		
					REALIZADO	R		
2	<u>GUÍA PRÁCTICA PARA EL CIERRE FISCAL DE 2024</u>	REQUISITOS, DOCUMENTACION PARA CUMPLIR CON CIERRE FISCAL	FINANZAS	EXTERNO	PLANEADO		26 y 27	
					REALIZADO		R	
3	<u>BÚSQUEDA DE TALENTO OCC</u>	USAR DE FORMA CORRECTA LA HERRAMIENTA DE BÚSQUEDA DE OCC	RECURSOS HUMANOS Y OPERACIONES	EXTERNO	PLANEADO		05 y 27	
					REALIZADO		R	
4	<u>ADMINISTRADOR DE CUENTA OCC</u>	ASIGNACION DE CREDITOS, ADMINISTRACION DE USUARIOS Y CUENTA EN GENERAL DE OCC	RECURSOS HUMANOS	EXTERNO	PLANEADO		7	
					REALIZADO		R	
5	<u>CURSO OFICINA RECLUTADOR OCC</u>	USAR DE FORMA CORRECTA LA HERRAMIENTA DE BÚSQUEDA DE OCC	RECURSOS HUMANOS Y OPERACIONES	EXTERNO	PLANEADO		14	
					REALIZADO		R	
6	<u>MEJORES PRÁCTICAS DE PUBLICACIÓN OCC</u>	OPTIMIZAR LA PUBLICACIÓN MEDIANTE REDACCIÓN Y GESTIÓN DE RECURSOS	RECURSOS HUMANOS Y OPERACIONES	EXTERNO	PLANEADO	31	17	
					REALIZADO	R	R	
7	<u>EXCEL AVANZADO</u>	BASES DE DATOS, FORMULAS, FUNCIONES RAPIDAS AVANZADAS, MANIPULACION DE GRAFICOS Y TABLAS	RECURSOS HUMANOS Y OPERACIONES	EXTERNO	PLANEADO		20 y 21	
					REALIZADO		R	
8	"MECÁNICA GENERAL Y REGLAMENTO DE TRÁNSITO"	CONOCIMIENTO Y APLICACIÓN DE MÉCANICA GENERAL Y REGLAMENTO DE TRÁNSITO	TRANSPORTE	INTERNO	PLANEADO		14	
					REALIZADO		R	
9	"ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL"	CONOCER LOS PRINCIPIOS BÁSICOS Y TÉCNICAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL Y SU IMPACTO ADMINISTRATIVO	OPERACIONES Y RECURSOS HUMANOS	INTERNO	PLANEADO			4
					REALIZADO			R
10	"ELABORACION DE FINIQUITOS"	CALCULAR, REDACTAR Y GESTIONAR FINIQUITOS LABORALES CORRECTAMENTE	OPERACIONES Y RECURSOS HUMANOS	INTERNO	PLANEADO			7
					REALIZADO			R
11	"CARGAS SOCIALES"	CONOCIMIENTO SOBRE EL CÁLCULO DE LAS CONTRIBUCIONES OBLIGATORIAS (IMSS, INFONAVIT)	OPERACIONES Y RECURSOS HUMANOS	INTERNO	PLANEADO			12
					REALIZADO			R
12	"REPSE"	FORMACIÓN SOBRE REGISTRO, CUMPLIMIENTO Y GESTIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES EMPRESARIALES	OPERACIONES Y RECURSOS HUMANOS	INTERNO	PLANEADO			28
					REALIZADO			R



EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
PAC 2025 con base a competencias colaborador por	<ul style="list-style-type: none">En proceso	Pendiente autorización

OBJETIVO

Lograr y mantener el índice de satisfacción del área de recursos humanos mínimo al 96%.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
76 %	NO CUMPLE	X

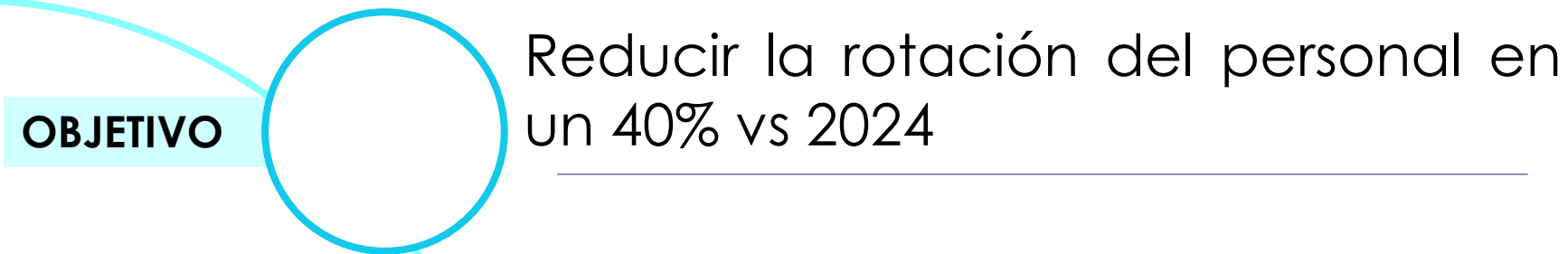
INDICADOR

	Objetivo	Alcance	Diferencia
1er Trimestre	96%	76%	20%

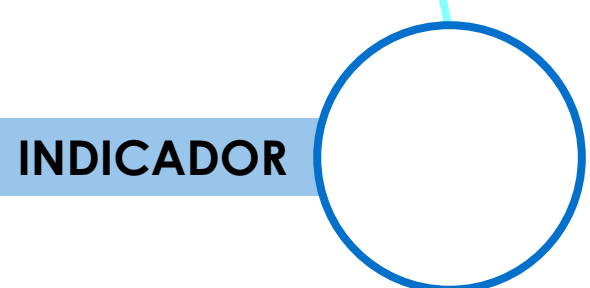
ESTRATEGIA

- Difusión de reglamento Interno de trabajo.
- Publicar en intranet resoluciones de RIT con visto bueno de secretaria de trabajo.
- Mejorar canales de comunicación con el personal de Quality Service.
- Atender las ponderaciones con menor calificación.

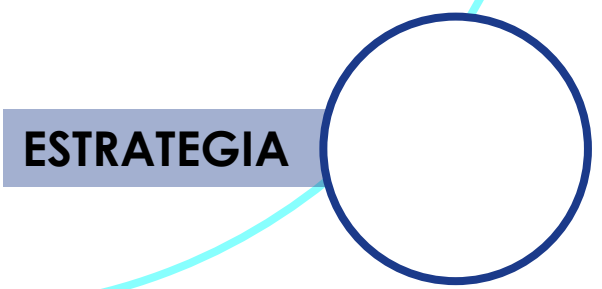




Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
+22.22 %	Cumple	<div><div></div><div></div><div>X</div></div>



	Bajas 1er trimestre	Bajas 1er trimestre	Diferencia	Porcentaje
Bajas	9	2	7	22.22%



- Verificar encuestas de salida para identificar causas reales de la rotación.
- Benchmarking revisando periódicamente si los sueldos están alineados con el mercado.
- Implementar salarios emocionales.
- Promover el equilibrio vida-trabajo.



OBJETIVO

Disminuir los retardos del personal en un 100%

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
------------	---------	---------

5.56 %



INDICADOR

1ER TRIMESTRE 2024	1ER TRIMESTRE 2025	DIFERENCIA	PORCENTAJE
30	17	13	56.67%

DEPARTAMENTO

TOTAL RETARDOS

Eses

2

Finanzas

8

Recursos humanos

7

Total:

17

ESTRATEGIA

- Promover puntualidad con avisos visuales o recordatorios.
- Reforzar política interna de pago de tiempo.
- Diagnóstico y monitoreo llevar un control de fechas, horarios y patrones para identificar recurrencias por persona, día o departamento.
- Reconocer la puntualidad.



OBJETIVO

Incorporar 3 mejoras de convenios enfocados en salud, educación, salario emocional

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
120 %	Cumple			X

INDICADOR

	Objetivo	Alcance	Diferencia
Convenio	3	4	120%

1	Carls Jr	100.00%	Cuponera digital
1	Sam's Club	100.00%	Membresias con descuento
1	Phil & Training Gym	100.00%	Inscripción sin costo y descuento en mensualidad
1	Oftalmica 2020	100.00%	Lentes con descuento y a pagos
Total	4	100.00%	

ESTRATEGIA

- Se implementará una encuesta de satisfacción para medir la efectividad y el uso de los convenios.



CALIDAD



F3PNO-DIR-01.00

OBJETIVO

Desarrollar e impartir al menos 12 capacitaciones al año en temas clave ISO

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
200%	Cumple	<div><div></div><div></div><div></div></div> x

INDICADOR



ESTRATEGIA

- Realizar capacitaciones dinámicas con los involucrados.
- Hacer presentaciones visualmente atractivas.
- Interactuar activamente con los involucrados.
- Apegarse al plan de capacitación establecido.
- Aplicación de exámenes de evaluación.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Apegarse al plan de capacitación de calidad 2025	Cumple	N/A
Capacitaciones dinámicas con el personal involucrado	Cumple	N/A
Aplicación de exámenes de evaluación y retroalimentación	Cumple	N/A



OBJETIVO

Lograr un mínimo del 90% en las evaluaciones aplicadas al personal

Estatus de cumplimiento





Porcentaje	Estatus	Medidor
97.2%	Cumple	<div><div></div><div></div><div>x</div></div>

INDICADOR



Efectividad de evaluaciones en capacitaciones

Se enlistan las evaluaciones aplicadas y el porcentaje global obtenido en cada curso

Nombre de las capacitaciones	1	2	3	4
	Control documental	Planes CAPA	Herramientas de calidad	Auditorías
 Exámenes contestados	18	12	12	18
 Evaluaciones satisfactorias	17	12	12	18
 Evaluaciones insatisfactorias	1	0	0	0
 Promedio de calificación	9.7	9.4	9.8	10

ESTRATEGIA

- Realizar presentaciones atractivas visualmente.
- Interactuar con los involucrados.
- Aclarar dudas antes, durante y después del curso.





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Incentivos al personal por evaluación satisfactoria	Cumple	N/A
Seguimiento y atención al personal a capacitar en todo momento	Cumple	N/A



OBJETIVO

Revisar que se cumpla una satisfacción promedio mínima del 96% en los índices de calidad de los servicios.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
95.35%	No Cumple	X

INDICADOR



Resultados enero



Resultados febrero



Resultados marzo



Resultados trimestrales por servicio



Comparativo resultados por mes

Se presentan los resultados obtenidos durante el primer trimestre acorde a los servicios otorgados

				PROM
Atracción de talento	95			95
Estudios socioeconómicos	88	98	90	92
Transporte	96			96
Servicio Especializado	93			93

				PROM
Atracción de talento	100	97		98.5
Estudios socioeconómicos	96	97	98	97
Transporte				
Servicio Especializado				

				PROM
Atracción de talento	90	98		94
Estudios socioeconómicos	100			100
Transporte	93			93
Servicio Especializado	95			95

				PROM
Atracción de talento				95.83
Estudios socioeconómicos	96.3			
Transporte	94.5			
Servicio Especializado	94			

GRAL.
95.35

ESTRATEGIA

- Analizar proceso de las diferentes áreas para detectar mejoras
- Seguimiento a planes CAPA
- Capacitaciones de valor agregado a las diferentes áreas





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Pronta respuesta a la atención de desviaciones.	Cumple	Se da seguimiento con los involucrados
Seguimiento a planes CAPA	Cumple	Se realizan inspecciones a las diferentes áreas



OBJETIVO

Atender el 100% de las quejas y no conformidades recibidas en un plazo máximo de 48 horas.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
134%	Cumple	<div><div></div><div></div><div>X</div></div>

INDICADOR

Efectividad 100%

- 04/02/2025
- Fecha de atención:
- 06/02/2025
- Diferencia: 0

Efectividad 100%

- 04/02/2025
- Fecha de atención:
- 06/02/2025
- Diferencia: 0

Efectividad 100%

- 28/01/2025
- Fecha de atención:
- 30/01/2025
- Diferencia: 0

Efectividad 100%

- 28/01/2025
- Fecha de atención:
- 30/01/2025
- Diferencia: 0

Efectividad 150%

- Fecha reportada:
- 28/01/2025
- Fecha de atención:
- 29/01/2025
- Diferencia: -1

Efectividad 150%

- Fecha reportada:
- 28/01/2025
- Fecha de atención:
- 29/01/2025
- Diferencia: -1

Efectividad 100%

- Fecha reportada:
- 28/01/2025
- Fecha de atención:
- 30/01/2025
- Diferencia: 0

Efectividad 150%

- Fecha reportada:
- 28/01/2025
- Fecha de atención:
- 29/01/2025
- Diferencia: -1

EFFECTIVIDAD ATENCIÓN DE NO CONFORMIDADES

EFFECTIVIDAD GENERAL PROMEDIO: 119%

Quality Service

ESTRATEGIA

Acercamiento con las áreas para detectar deficiencias, y corregir de manera preventiva



OBJETIVO

Atender el 100% de las quejas y no conformidades recibidas en un plazo máximo de 48 horas.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
134%	Cumple	  

INDICADOR

ESTRATEGIA



Acercamiento con atención al cliente para seguimiento a encuestas de satisfacción y necesidades de los clientes.





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Acercamiento con atención al cliente respecto a nuestros clientes	Cumple	N/A
Acercamiento con los lideres de área para detectar necesidades	Cumple	Se modificaron 2 formatos para optimización de procesos.



OBJETIVO

Completar la digitalización y centralización de toda la documentación del SGC

Estatus de cumplimiento

Porcentaje

Estatus

Medidor

100%

Cumple



INDICADOR

ESTRATEGIA



CENTRALIZACIÓN Y DIGITALIZACIÓN DEL SGC

ETAPA 1: PRIMER TRIMESTRE

ETAPA 2

Digitalización de firmas y marca de agua en las mismas para evitar mal uso.

ETAPA 4

Realizar pruebas para definir el método de trabajar el SGC en digital.

ETAPA 1

Obtener las firmas de todo el personal para digitalización.

ETAPA 3

Desarrollar catálogo de firmas de la empresa.

ETAPA 5

Realizar procedimiento de buenas practicas de documentación

Desarrollar procedimiento y generar capacitaciones de uso de firmas digitales

Llevar a cabo la etapa 2





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Digitalizar las firmas del personal	Cumple	Se trabajó con soporte TI
Hacer marca de agua en las firmas	Cumple	Se trabajó con soporte TI
Validar forma de firmar documentos oficiales	Cumple	Se establece adobe como paquetería de apoyo



TI



F3PNO-DIR-01.00



Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
90%	No Cumple	x		





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er. Trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Desarrollo Base de Datos	Cumple	
Desarrollo HTML y CRUD de la aplicación	Cumple	
Despliegue en Servidor	En proceso	Se aloja la aplicación en servidor sin embargo no se puede acceder de manera remota. Fecha compromiso 15 de abril 2025





4

TOTAL EMPLEADOS

Actualizado hoy

Ver todos

3

ÁREAS DE TRABAJO

Actualizado hoy

Ver detalles

4

EMPRESAS REGISTRADAS

Actualizado hoy

Ver empresas

Exportar Datos

Nuevo Empleado

Visualiza y gestiona la información de tus empleados

Buscar empleado por nombre, área o ID...

Todas las áreas

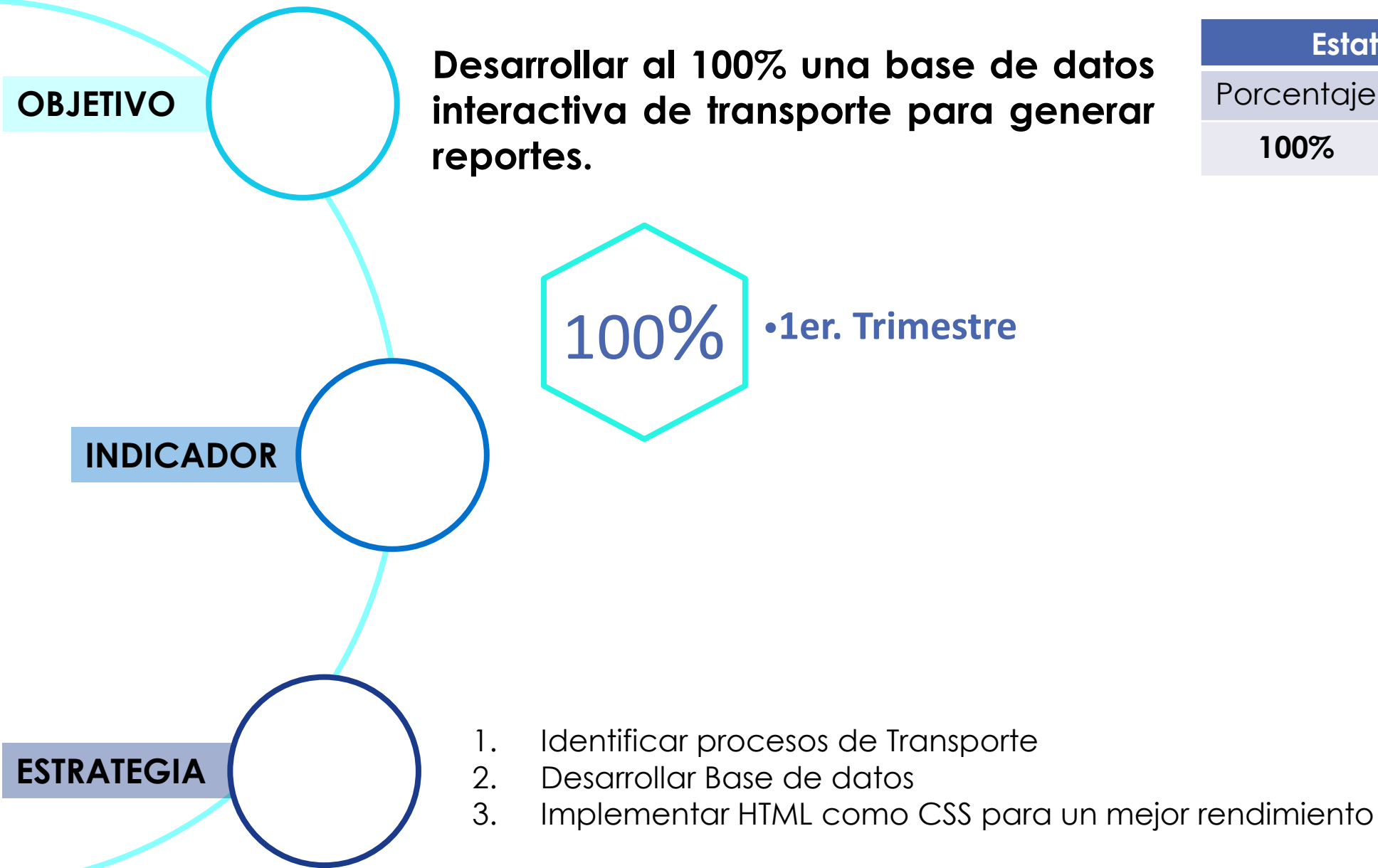
Todos los estados

Filtrar

Empleados Recientes

Ver todos los empleados

EMPLEADO	ÁREA	FECHA DE INGRESO	ESTADO	ACCIONES
Juan Perez Martinez ID: 30	Transporte	05/03/2025	Activo	
Hector jole Abel ID: 26	Sistemas	03/03/2025	Inactivo	
David Perez Martinez	Sistemas	03/03/2025	Activo	



Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	Cumple			x





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er. Trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Realiza una revisión exhaustiva de los procesos y sistemas actuales para identificar áreas de mejora y eficiencia.	Cumple	
Investiga diferentes tecnologías y herramientas electrónicas que podrían mejorar los sistemas y procesos.	Cumple	



QUALITY TRANSPORTE

REPORTE DE COMBUSTIBLE

PERÍODO DEL REPORTE: 2025-03-03 al 2025-03-31

FECHA	VEHÍCULO	KM	LITROS	COSTO
03/03/2025	NISSAN VERSA	15,046.0	41.89	\$0.00
04/03/2025	NISSAN URVAN	32,789.0	26.68	\$0.00
04/03/2025	NISSAN URVAN	244,699.0	43.57	\$0.00

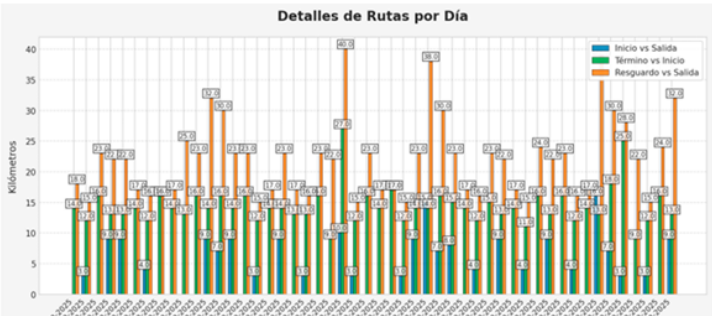
REPORTE DE RENDIMIENTO DE RUTAS

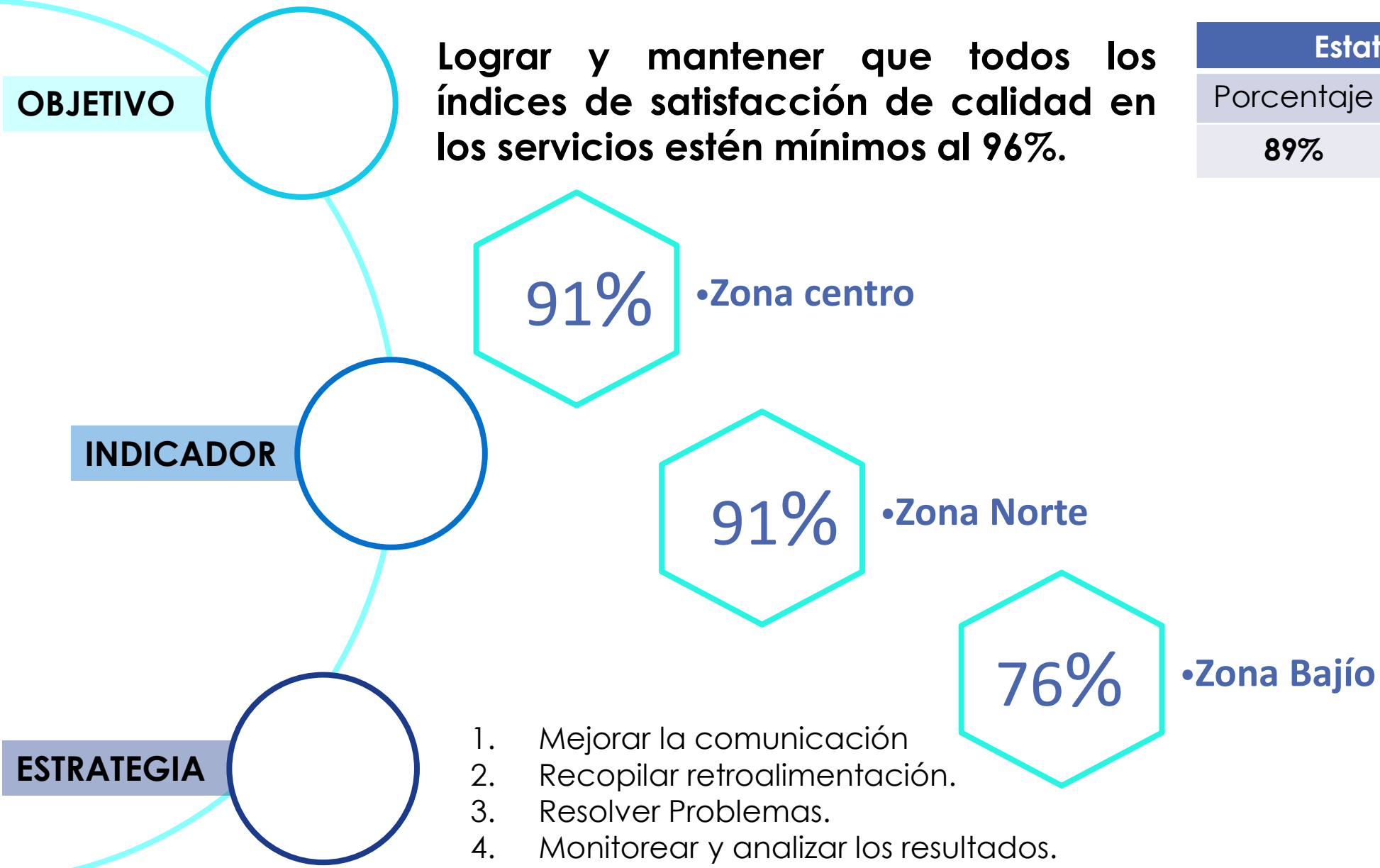
Vehículo: NISSAN URVAN 2023 - Placas: 81RD4L

Período: 2025-03-01 a 2025-03-28

Detalles de Rutas por Día

Comparativa de kilómetros entre puntos de control





Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
89%	No cumple	x





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er. Trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Implementar encuestas de satisfacción del cliente después de la prestación de servicios para recopilar comentarios y opiniones.	Cumple	
Realizar análisis periódicos de los datos recopilados para identificar tendencias, áreas de mejora y oportunidades para optimizar la experiencia del usuario	Cumple	



Resultados de las Encuestas de Satisfacción Internas - Analisis por Zona



ivan.cruz@qsmex.com

Para david.martinez@qsmex.com; diego.salas@qsmex.com

CC ana.martinez@qsmex.com



viernes 04/04



F1PNO-CA-06.01 Encuesta TI GENERAL ZC.pdf

44 KB



F1PNO-CA-06.01 Encuesta TI ZB.pdf

42 KB



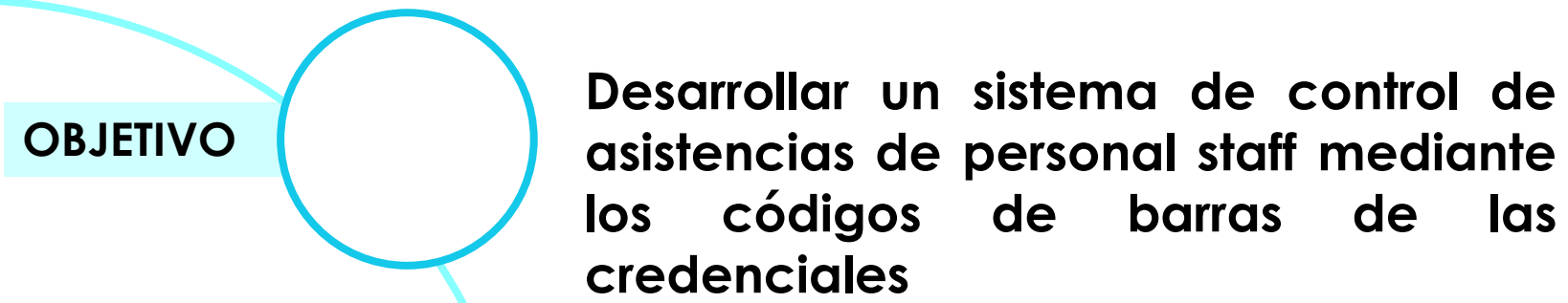
F1PNO-CA-06.01 Encuesta TI ZN.pdf



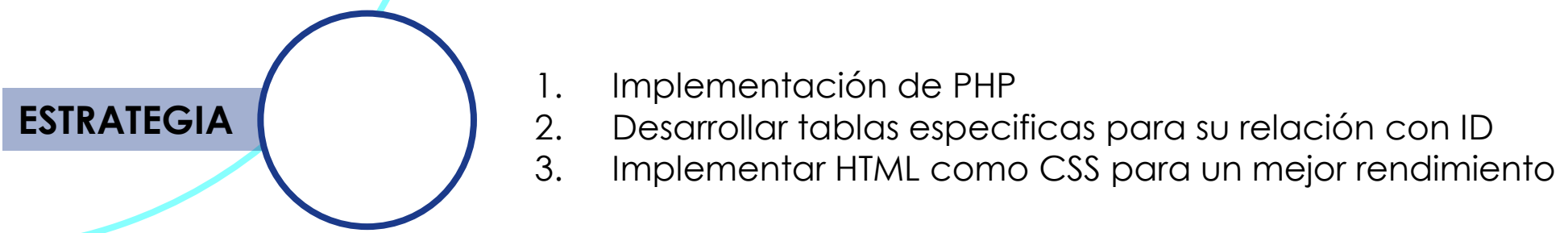
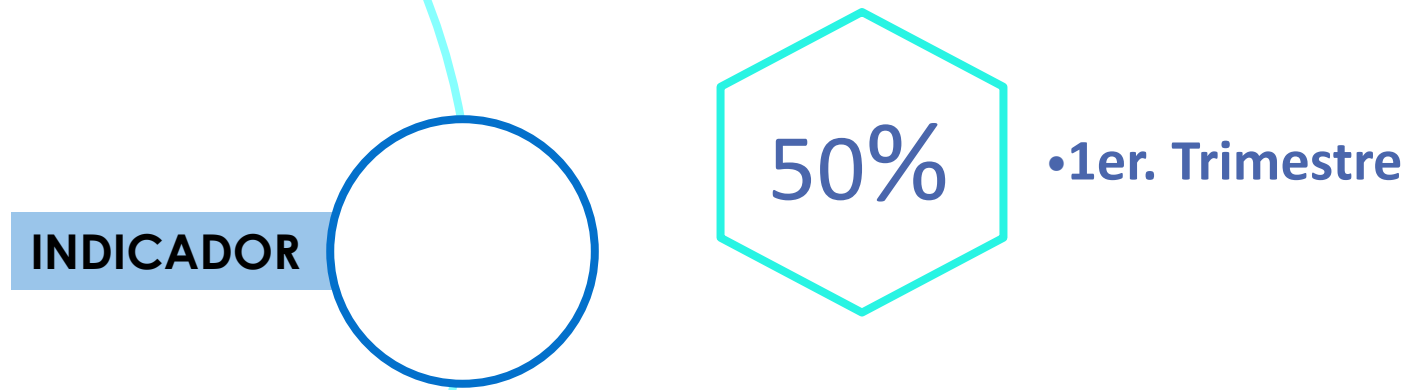
Espero que se encuentren bien.

El motivo del correo es para compartir los resultados de las encuestas de satisfacción interna que se aplicaron a su área en nuestras tres zonas (zona norte, centro y bajo). A continuación, detallo las puntuaciones obtenidas en cada una de las zonas:

- **Zona Bajo:** 76 puntos
- **Zona Centro:** 91 puntos
- **Zona Norte:** 91 puntos



Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
50%	No cumple	x





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er. Trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Programación base de Datos	Cumple	
Programación HTML	Cumple	
Programación Biométrica	No cumple	Se procede a la investigación de enlazar datos biométricos





Usuarios

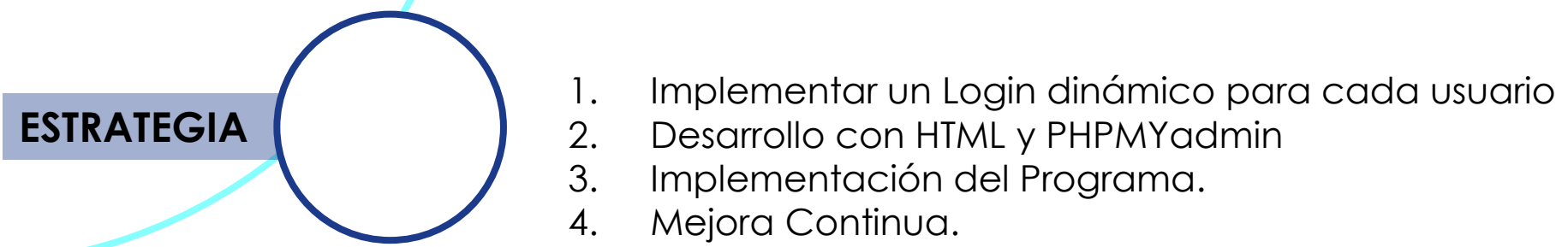
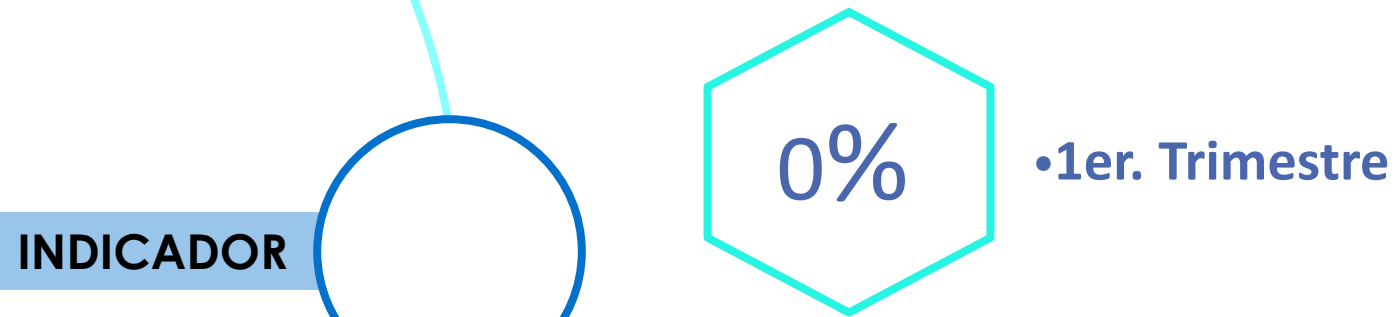
[Copy](#)[Excel](#)[CSV](#)[PDF](#)

Opciones ▾	Código ◇	Nombres ◇	Área ◇	Fecha Hora ◇	A
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2020-01-31 21:01:03	En
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2020-01-31 21:01:06	Sa
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2020-01-31 21:01:43	En
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2020-01-31 21:08:33	Sa
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2020-01-31 21:08:38	En
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2020-02-02 18:15:54	Sa
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2020-02-02 18:16:00	En
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2025-01-12 11:04:21	Sa
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2025-01-12 11:20:31	En
✓	789	CARLOS	Estudios Socioeconómicos	2025-01-12 11:20:39	Sa
Opciones	Código	Nombres	Área	Fecha Hora	A

Mostrando 1 a 10 de 20 registros



Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
0%	No cumple	x

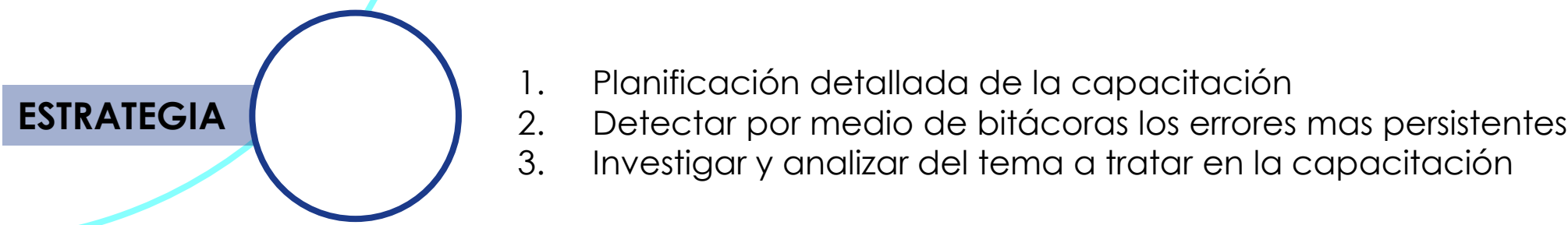
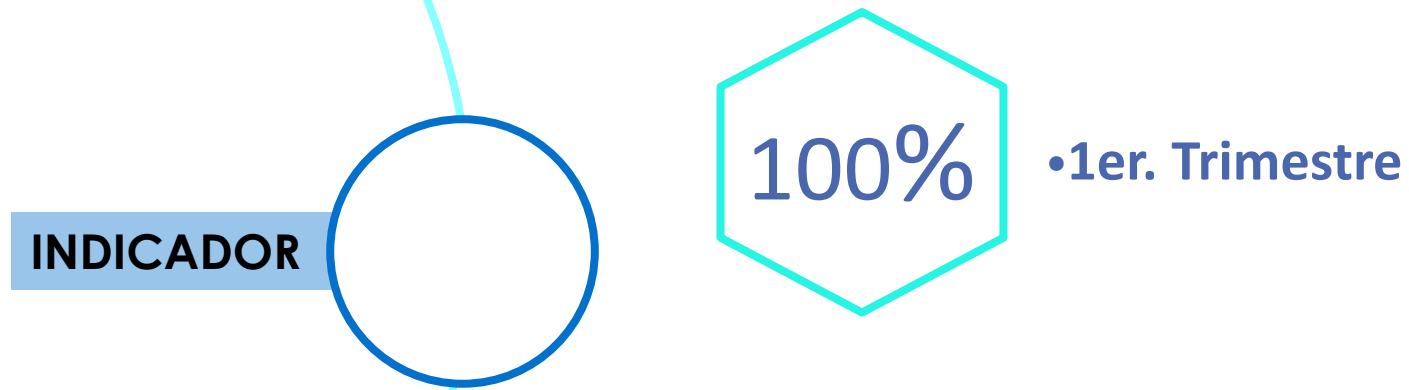
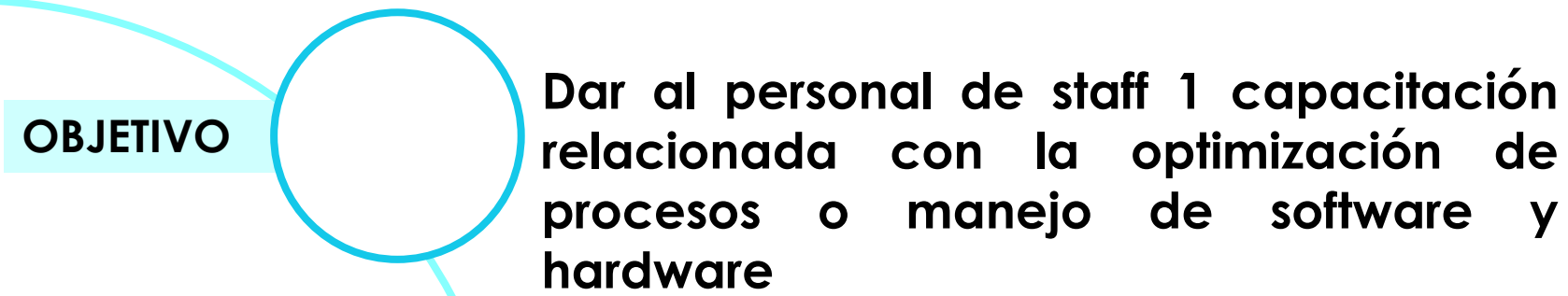




EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er. Trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Esquema aplicación	No cumple	
Desarrollo base de Datos	No cumple	
Programación HTML	No cumple	





Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	Cumple			x








EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er. Trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Función de la aplicación	Cumple	
Manejo de errores	Cumple	
Capacitación a personal	Cumple	



	FORMATO LISTA DE ASISTENCIA	Área: RH

Curso/
 Evento: Capacitación Quality Transporte V1.9.5
 Instructor: Diego Ivan Salas Mendoza Fecha: 31/03/2025
 Lugar: Oficina de TI Hora: 9:00am

NOMBRE	PUESTO	ÁREA	FIRMA
Diego Ivan Salas Mendoza	Beurro	TI	
Hector Omar Romero Escalona	Coordinador	TRANSPORTE	
David Martinez Salinas	TI	TI	

TRANSPORTE



OBJETIVO

Capacitar al personal en cursos de manejo para realizar actividades de la empresa

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
58.33 %	No Cumple		X	

INDICADOR

Se realiza la capacitación a 3 personas Carlos Rojas, Marco Téllez y Santiago Gomez en 4 Sábados diferentes obteniendo un 58.33% de asistencia

ESTRATEGIA

Se otorgaron las clases con diferentes escenarios de conducción





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 3er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Realizar un calendario de pruebas de manejo con el personal involucrado	Cumple	Se envió el calendario vía correo, pero el personal no se presento a todas las pruebas



OBJETIVO

Diseñar un plan de capacitación referente a mecánica general, manejo a la defensiva y actualizar los cambios en el reglamento de transito

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
66.66%	Cumple	X

Se realizo capacitación sobre mecánica básica a todos los operadores y se les envió el reglamento de transito actualizado

INDICADOR



FORMATO EXAMEN DE CAPACITACIÓN

Nombre: Marcelo Basco Fecha: 14/02/20

Área: Transporte Cargo: Chofer

Revisión: 00

El participante debe demostrar que conoce:

1. - El vehículo con sus partes principales, puntos de mantenimiento, funcionamiento y seguridad.
2. - El sistema de dirección, suspensión, frenos, iluminación, neumáticos, etc.
3. - El sistema de frenos, tanto de disco como de tambor.
4. - El sistema de dirección, suspensión, frenos, iluminación, neumáticos, etc.
5. - El sistema de dirección, suspensión, frenos, iluminación, neumáticos, etc.
6. - El sistema de dirección, suspensión, frenos, iluminación, neumáticos, etc.
7. - El sistema de dirección, suspensión, frenos, iluminación, neumáticos, etc.
8. - El sistema de dirección, suspensión, frenos, iluminación, neumáticos, etc.
9. - El sistema de dirección, suspensión, frenos, iluminación, neumáticos, etc.
10. - El sistema de dirección, suspensión, frenos, iluminación, neumáticos, etc.

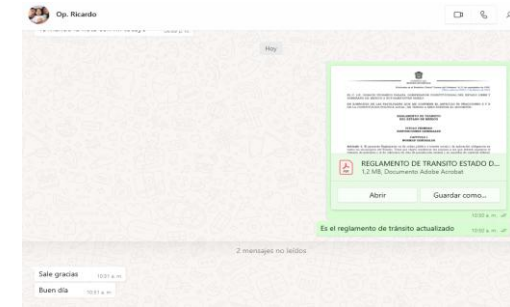
FORMATO LISTA DE ASISTENCIA

Curso/Evento: Manejo Defensivo Fecha: 14/02/20

Instructor: Marcelo Basco Hora: 9:00

Lugar: Sala de Reuniones

NOMBRE	PUESTO	ÁREA	FIRMA
Marcelo Basco	Chofer	Transporte	[Firma]
Marcelo Basco	Chofer	Transporte	[Firma]
Luis Angel Jimenez	Chofer	Transporte	[Firma]
Ricardo Rodriguez M.	Chofer	Transporte	[Firma]



ESTRATEGIA

Agendar capacitación para manejo a la defensiva con operadores





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Se realizo presentación de curso de manejo a la defensiva	Cumple	
Agendar capacitación de manejo a la defensiva	En proceso	Pendiente agendar fecha



OBJETIVO

Establecer un control permanente de licencias de conducir

Estatus de cumplimiento

Porcentaje

Estatus

Medidor

100 %

Cumple



Control de licencias de conducir del personal que utiliza las unidades

INDICADOR

OPERADOR	NUMERO DE LICENCI.	VIGENCI.	DIAS DE VENCIMIENTO	EXPEDICION DE LICENCI.	UBICACIÓN	OBSERVACIONES
RODRIGUEZ RICARDO MIRANDA	AB6366	25/08/2027	876	GUERRERO	METEPEC	
LUIS ANGEL JIMENEZ ENRIQUEZ	520000110752	11/09/2025	163	ESTADO DE MEXICO	METEPEC	
ROMERO ESCALONA HECTOR OMAR	480000257463	13/04/2025	12	ESTADO DE MEXICO	METEPEC	
TORRES REYES AXEL JONATHAN	CC2763	18/03/2027	716	JUCHITAN	METEPEC	LICENCIA NO ENCOTRADA EN LA PAGINA
GARCIA MARTINEZ ARIADNA GUADALUPE	DP8234	16/03/2028	1080	JUCHITAN	METEPEC	LICENCIA NO ENCOTRADA EN LA PAGINA
PEREZ FABELA ARIEL	DY5093	20/12/2028	1359	JUCHITAN	METEPEC	LICENCIA NO ENCOTRADA EN LA PAGINA
FLORES JAIMES PALOMA AIRET	ED8591	15/07/2029	1566	JUCHITAN	METEPEC	LICENCIA NO ENCOTRADA EN LA PAGINA
OVANDO GIL ADRIAN	000001128885	11/10/2025	193	ESTADO DE MEXICO	METEPEC	
MONTERO REYES LUZ MARIA	DU9306	21/08/2026	507	JUCHITAN	METEPEC	LICENCIA NO ENCOTRADA EN LA PAGINA
MARTINEZ VALDEZ EDGAR ANTONIO	27100889807	08/09/2027	890	ESTADO DE COAHUILA	SALTILLO	
VELAZQUEZ RAMOS OSCAR HERIBERTO	14200005290	08/05/2028	1133	ESTADO DE COAHUILA	SALTILLO	
ALMARAZ ALEJANDRO HORACIO	13101332247	16/05/2027	775	ESTADO DE COAHUILA	SALTILLO	
MALDONADO REYNA TOMAS	13121439359	08/01/2026	282	ESTADO DE COAHUILA	SALTILLO	

ESTRATEGIA

Se realiza un control en Excel del personal que utiliza las unidades especificando la fecha de vigencia





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Continuar con el control de las licencias para asegurar la vigencia de las mismas	Cumple	



OBJETIVO

Desarrollar un control de certificación de unidades físico-mecánicas para asegurar su operación

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	Cumple	<div></div>	<div></div>	X

Se genera un control en Excel para la verificación de las condiciones físico-mecánicas de las unidades y poder realizar las reparaciones correspondientes

INDICADOR

REVISIÓN DE CONDICIONES FÍSICO-MECÁNICAS DE UNIDAD

IDENTIFICACION	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

FECHA	17/01/19
PRELIMINAR	17/01/19
PLANOS	17/01/19
PLANOS	17/01/19
PLANOS	17/01/19

MANTENIMIENTO	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

REVISOR	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

LANTERNAS	
FECHA	FECHA
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19

REVISOR	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

SISTEMA DE ILUMINACION	
FECHA	FECHA
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19

REVISOR	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

SISTEMA DE ILUMINACION	
FECHA	FECHA
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19

REVISOR	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

SISTEMA DE ILUMINACION	
FECHA	FECHA
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19

REVISOR	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

SISTEMA DE ILUMINACION	
FECHA	FECHA
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19

REVISOR	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

SISTEMA DE ILUMINACION	
FECHA	FECHA
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19

REVISOR	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

SISTEMA DE ILUMINACION	
FECHA	FECHA
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19

REVISOR	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

SISTEMA DE ILUMINACION	
FECHA	FECHA
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19

REVISOR	
AFILIACION NOMBRE	FECHA
CARRETE DE BATERIA	17/01/19
CARRETE DE LANTERNAS	17/01/19

SISTEMA DE ILUMINACION	
FECHA	FECHA
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01/19
17/01/19	17/01

[illegible]

REVISION DE CONDICIONES FISICO-MECANICAS DE UNIDAD

FECHA 12/01/13 UNIDAD 3002 MODELO 3002 PLACA 700030 KM 60000	DOCUMENTACION SI NO CARTAS DE INCLASIFICACION SI NO PLAN DE MANTENIMIENTO SI NO MANUAL DE OPERACION SI NO
---	--

MANTENIMIENTOS	KM	FECHA				
INTANACION MAJOR	2 170	12/01/13				
CAMBIO DE BOMBAS						
CAMBIO DE LLANTAS						

LLANTAS	MDS	PRESION	PLACA	PRESION	VALOR	OBSERVACIONES
DEL DERECHO	?	170/100	MANUELA	170	32	
DEL DERECHO	?	170/100	MANUELA	170	32	
DEL IZQUIERDA	?	170/100	MANUELA	170	32	
DEL IZQUIERDA	?	170/100	MANUELA	170	32	
DEFECTOS:						

verificar con carpintero

SISTEMA DE ILUMINACION	SI	NO	REVISION DE REPARES	SI	NO
INTERMITENTES DELANTERA			ALUMINACION		
INTERMITENTES TRASERA			ALUMINACION		
STOP DERECHO			ALUMINACION		
STOP IZQUIERDO			ALUMINACION		
DIRECCIONAL DEL DERECHO DELANTERA			ALUMINACION		
DIRECCIONAL IZQUIERDA DELANTERA			ALUMINACION		
CUANTO DELANTERO DERECHO			ALUMINACION		
CUANTO DELANTERO IZQUIERDO			ALUMINACION		
ALBA BOMBA DELANTERO DERECHO			ALUMINACION		
ALBA BOMBA DELANTERO IZQUIERDO			ALUMINACION		
ALBA ALTA DE FANTON DERECHO			ALUMINACION		
ALBA ALTA DE FANTON IZQUIERDO			ALUMINACION		
ALBA DE VENTANA DERECHA			ALUMINACION		
ALBA DE VENTANA IZQUIERDA			ALUMINACION		
ALBA DE VENTANA TRASERA			ALUMINACION		
ALBA TRASERA DERECHA			ALUMINACION		
ALBA TRASERA IZQUIERDA			ALUMINACION		
ALBA INTERIOR			ALUMINACION		
ALBA INTERIOR (FUNCIONANDO)			ALUMINACION		

SISTEMA DE REFRIGERACION	SI	NO	REVISION DE REPARES	SI	NO
COMPRESOR			ALUMINACION		
CONDENSADOR			ALUMINACION		
EVAPORADOR			ALUMINACION		
REVISOR DE NIVEL			ALUMINACION		
REVISOR DE OIL PRESS			ALUMINACION		

CONSUMOS DE SEGURIDAD	SI	NO	REVISION DE REPARES	SI	NO
ALUMINACION			ALUMINACION		
CONDENSADOR			ALUMINACION		
EVAPORADOR			ALUMINACION		
REVISOR DE NIVEL			ALUMINACION		
REVISOR DE OIL PRESS			ALUMINACION		

CONCLUSIONES
 Observar de funcionamiento. Revisar con carpintero en el momento de la revisión.

FECHA DE REVISION: 12/01/13
 REVISOR: J. J. J.

[illegible]

ESTRATEGIA

Realizar una revisión de condiciones físico-mecánicas de las unidades de forma mensual





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Realizar la integración en el SGC del formato de la revisión físico mecánica de las unidades.	En proceso	Pendiente enviar formato al área de calidad



OBJETIVO

Asegurar toda la información de la nueva plataforma de transporte y mantener su actualización y control

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
76.92%	Cumple	<div><div></div><div>X</div><div></div></div>

Capturar toda la información en la nueva plataforma de transporte

INDICADOR

Vehículo
URVAN (2016) - PAP525B

Kilómetros en Salida

Kilómetros Inicio de Ruta

Kilómetros al Término

Kilómetros en Resguardo

Últimas 5 rutas de este vehículo
Ruta ID: 1461
Fecha: Thu, 27 Mar 2025 00:00:00 GMT
Km Salida: 293666.00
Km Inicio: 293683.00
Km Término: 293693.00
Km Resguardo: 293713.00
Ruta ID: 1252
Fecha: Fri, 21 Mar 2025 00:00:00 GMT
Km Salida: 293646.00
Km Inicio: 293646.00
Km Término: 293656.00
Km Resguardo: 293666.00

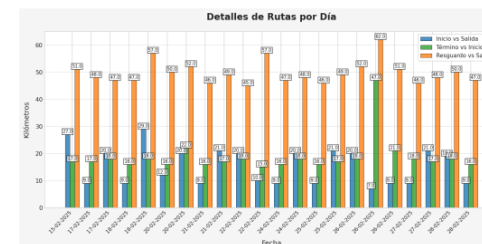
REPORTE DE RENDIMIENTO DE RUTAS

Vehículo: NISSAN VERSA 2023 - Placas: RCW623D

Período: 2025-02-01 a 2025-02-28

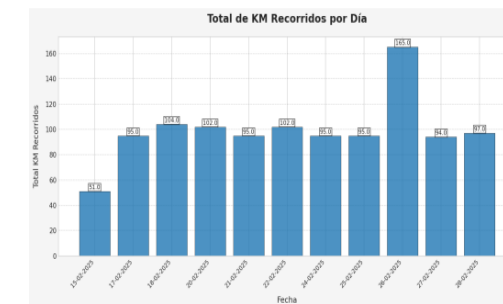
Detalles de Rutas por Día

Comparativa de kilómetros entre puntos de control



Total de KM Recorridos por Día

Distancia total recorrida en cada fecha



ESTRATEGIA

Realizar la captura de la información en la nueva plataforma de transporte





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 1er Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Realizar la captura de la información a la nueva plataforma de transporte	En proceso	





QUALITY SERVICE

