

PRESENTACIÓN DE INDICADORES DE DESEMPEÑO 4TO TRIMESTRE



COMERCIAL Y OPERACIONES CENTRO-BAJÍO-NORTE





Incrementar la facturación total en un 10 % vs. 2023

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
108 %	Cumple			

Año	Facturación	Incremento (10%)	Meta
2023	\$6,993,123.00	\$699,312.30	\$7,692,435.30

Trimestre	Mes	Monto de facturación	% alcanzado	Promedio Trimestral
1er Trimestre	Enero 2024	\$7,415,279.00	96%	91%
	Febrero 2024	\$7,144,705.11	93%	
	Marzo 2024	\$6,488,827.02	84%	
2° Trimestre	Abril 2024	\$7,620,785.41	99%	95%
	Mayo 2024	\$6,596,716.73	86%	
	Junio 2024	\$7,770,720.24	101%	
3er Trimestre	Julio 2024	\$6,876,078.01	89%	88%
	Agosto 2024	\$6,940,961.59	90%	
	Septiembre 2024	\$6,473,668.48	84%	
4° Trimestre	Octubre 2024	\$7,187,041.23	93%	108%
	Noviembre 2024	\$8,475,378.70	110%	
	Diciembre 2024	\$9,345,023.36	121%	
Acumulado Anual		\$7,361,265.41	96%	



1. Prospección en bases de datos por región
2. Segmentar prospectos perfil ideal (por giro) en plataforma linkedIn
3. Desarrollar programa de referidos
4. Incorporación de presupuesto mayor en marketing digital





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4º Trimestre



Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	
Desarrollo de campañas promocionales de los diferentes servicios.	Cumple	A través de promociones se han logrado concretar cierres de ventas para el servicio de ESES y Atracción de Talento .
Prospección con clientes no activos de Q.S.	Cumple	Tendencia negativa, no se recuperaron clientes con servicios inactivos como ANTOLÍN ARTEAGA, ANTOLÍN SALTILLO, TRUPER, STREIT, SECO TOOLS, CEVA .
Prospección a través de bases de datos nacionales.	En proceso	A través de esta estrategia no se han logrado cierres comerciales; sin embargo, hay cotizaciones en proceso.
Promoción en Marketing Web.	Cumple	A través de leads se han logrado cierres de ventas, como CREDICER, LIANT, etc.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4º Trimestre






Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	
Desarrollo de Cross selling con los clientes activos.	Cumple	A través de la venta cruzada se han concretado servicios alternos; como venta de ESES y AT para BBM-CPG, HYMIASA .
Proceso de fidelización de clientes.	Cumple	Tendencia positiva, se recuperaron clientes con servicios inactivos “ STREIT, ANTOLIN SALTILLO ”.
Prospección en campo.	No cumple	Se desarrolló proceso de prospección en campo; sin embargo, no se han concretado servicios nuevos, se consiguió la incorporación a asociaciones industriales.
Continuar con el posicionamiento web orgánico a través del MKT Web (página web, uso de WhatsApp Business), aumentar las publicaciones en redes sociales de nuestros servicios.	Cumple	A través del posicionamiento orgánico (sin costo), se ha aumentado el tráfico y visitas en nuestra página web, lo que ha permitido mayor interés en los servicios.



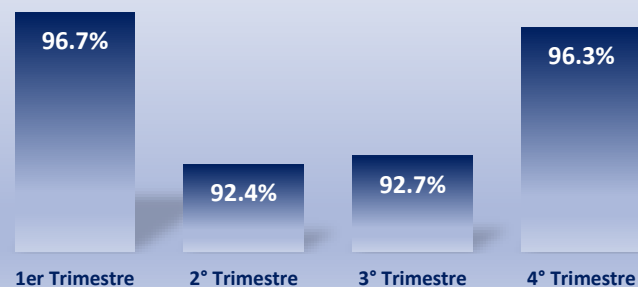
OBJETIVO

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)Eses y d)Psicometría

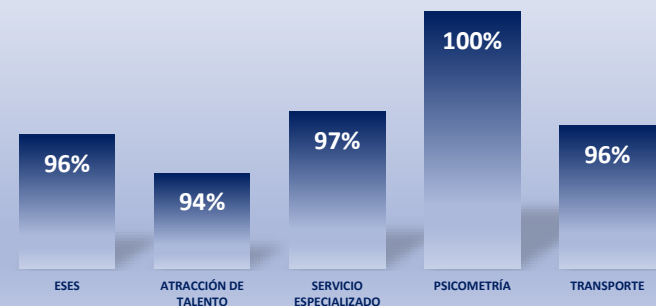
Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
96.3 %	Cumple			

INDICADOR

Índice de Satisfacción 4º Trimestre 2024



Índice de Satisfacción por Servicio



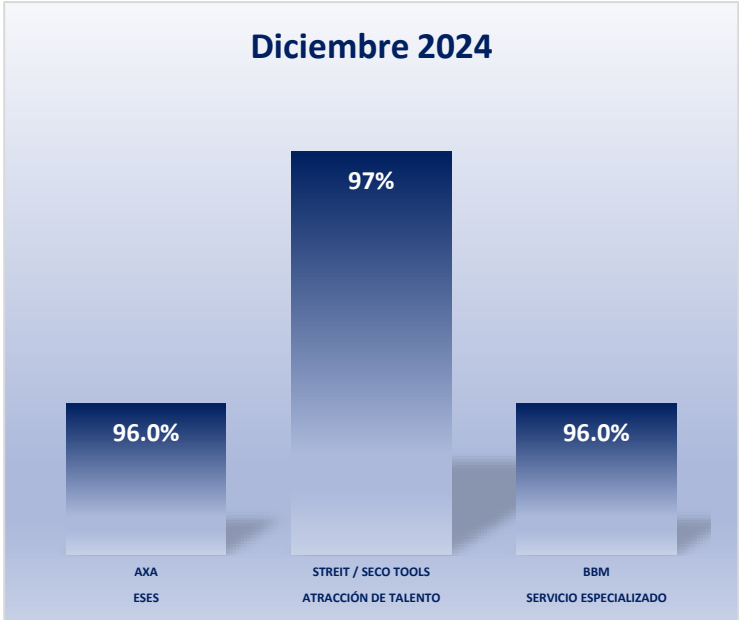
ESTRATEGIA

- ☐ 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 en un 96% el índice de satisfacción del cliente

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
95.7 %	No Cumple			





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4° Trimestre



Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	
Revisión de quejas con el área correspondiente.	Cumple	Se levantó el plan de acción de quejas del cliente de TRUPER .
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

Lograr al 100 % la actualización de expedientes activos vs. Head Count de nómina

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
99.18 %	No Cumple			

INDICADOR

<u>TRIMESTRE</u>	<u>TOTAL DE EXPEDIENTES</u>	<u>EXPEDIENTES COMPLETOS</u>	<u>PENDIENTES</u>	<u>% ALCANZADO</u>
1er Trimestre	167	165	2	98.80%
2° Trimestre	162	159	3	98.15%
3er Trimestre	190	185	5	97.37%
4to Trimestre	245	243	2	99.18%
PROMEDIO ANUAL				98.38%



ESTRATEGIA

- ☐ Plan de revisión mensual de expedientes en el cuarto trimestre del año 2024.
- ☐ Seguimiento semanal de actualización de expedientes.
- ☐ Auditoria a cuentas de cada consultor.





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4° Trimestre



Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	
Restricción de contrataciones hasta tener la información completa para la contratación.	Cumple	Concientizar a usuarios y clientes sobre la importancia de contar con la información necesaria.
Concentrado de expedientes y revisiones constantes de cada unidad, por consultor.	Cumple	Se asignaron las cuentas – (clientes) por consultor de acuerdo con el volumen del head count.
Seguimiento a base de control de expedientes con apoyo del área comercial.	Cumple	Se mantiene la actualización a través de One Drive, se integra la participación del área comercial.
Se desarrolló en conjunto con el área comercial, un proceso de revisión y seguimiento semanal.	Cumple	Se da como resultado la materialidad de la especialización.





Cumplir con los tiempos de entrega de los siguientes servicios:

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
107.9 %	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)

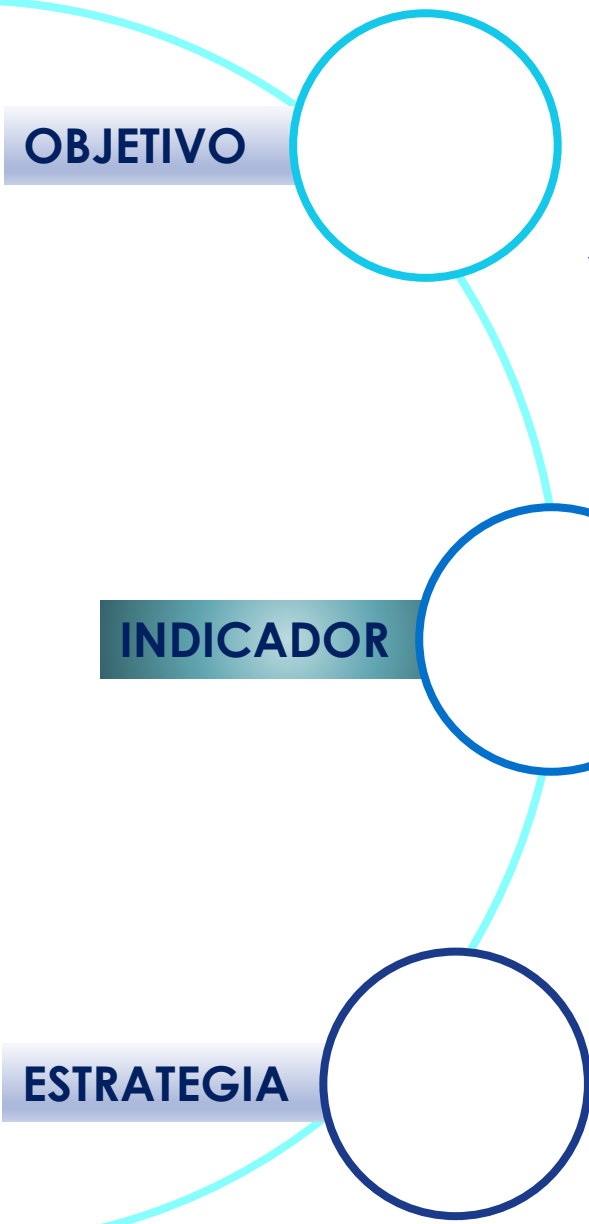


2024	TOTAL DE ÓRDENES DE SERVICIO	SERVICIO DE PSICOMETRÍA		DÍAS DE ENTREGA	CUMPLIMIENTO
		APLICACIÓN TARDÍA POR CANDIDATOS	APLICACIÓN EN TIEMPO		
ENERO	6	0	1.8	2.3	217.4%
FEBRERO	7	4	3.1		
MARZO	3	0	2		
ABRIL	5	0	3.6	3.3	152.7%
MAYO	6	0	3.5		
JUNIO	3	0	2.8		
JULIO	2	0	3.5	3.6	138.9%
AGOSTO	2	0	4.0		
SEPTIEMBRE	2	0	3.3		
OCTUBRE	5	0	5.2	4.6	107.9%
NOVIEMBRE	3	0	4.2		
DICIEMBRE	3	0	4.5		



- ☐ Plan de desarrollo del personal de Operaciones en el área de Psicometría
- ☐ Se cuenta con el soporte de dos psicómetras en el equipo





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 4° TRIMESTRE 2024	
	CLIENTES
TOTAL DE ESTUDIOS	473
ESES ENTREGADOS	349
ESES CANCELADOS POR EL CLIENTE	19
PENDIENTES	5
DÍAS DE ENTREGA	4
	125%

Trimestre	Días de entrega	Cumplimiento
1er Trimestre	4	125%
2do Trimestre	3.8	132%
3er Trimestre	3.7	135%
4° Trimestre	4	125%

- ☐ 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: 4º Trimestre



Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	
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.
Capacitación externa en el área laboral.	Cumple	Luz María Montero y Ariadna García, especialistas en psicometría.



OBJETIVO

Lograr los tiempos de cobertura de vacantes por su tipo vs. días de cobertura establecidos en procedimiento

Estatus de cumplimiento

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

-69%

No Cumple



INDICADOR

SERVICIO DE ATRACCIÓN DE TALENTO

TIPO DE VACANTE	SALARY	HOURLY
DÍAS DEL PERIODO	90	90
ÓRDENES DE SERVICIO	5	8
NÚM. VACANTES	5	130
OS CUBIERTAS	2	5
OS PENDIENTES	3	3
VACANTES CUBIERTAS	2	93
VACANTES PENDIENTES	3	37
VACANTES CANCELADAS	0	0
DÍAS DE COBERTURA	25	9.5
META (DÍAS)	15	7
	-60%	-78%

PROMEDIO GENERAL = -69%

En Proceso

BBM /Médica Mía / Asesores /Papelera el Nevado / MC
Moto Drive / Tsys

ESTRATEGIA

- ☐ Mantenimiento de publicaciones digitales (face book)
- ☐ Mantenimiento de trabajo de campo (posteo)
- ☐ Aplicación de plataformas digitales OCC y Computrabajo








EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4º Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Acercamiento y visita con el cliente.	Cumple	Desarrollo de plan de reuniones en conjunto con clientes para afinar perfiles.
Hacer uso de la información que se obtiene durante la actividad de atracción de talento.	Cumple	Desarrollo de benchmarking para facilitar el proceso contra mercado.
Difusión masiva de vacantes por su tipo y actualización de medios de reclutamiento.	Cumple	Seguimiento a proceso de redes sociales.
Desarrollo de entrevistas por competencias técnicas y operativas	Cumple	Plan de capacitación al equipo operativo.





Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
100 %	Cumple	  

INDICADOR

TRIMESTRE	AÑO	NÚM. DE NÓMINAS	NÚM. DE ERRORES	% ALCANZADO
1ER TRIMESTRE	SEMANAL	13	1	92%
	QUINCENAL	6	1	83%
2° TRIMESTRE	SEMANAL	13	0	100%
	QUINCENAL	6	0	100%
3er TRIMESTRE	SEMANAL	13	1	92%
	QUINCENAL	6	1	83%
4° TRIMESTRE	SEMANAL	13	0	100%
	QUINCENAL	6	0	100%





EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4° Trimestre




Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Calendarización de recepción de incidencias.	Cumple	Garantiza el envío de pre-nóminas al equipo de finanzas en tiempo y forma.
Revisión de incidencias en conjunto con Gerencia y envío al cliente para visto bueno y liberación.	Cumple	Elimina la causa del error, ya que se valida a través de la pre-nómina.
Anticipación para la elaboración del proceso de nómina.	Cumple	Comunicación con el cliente.



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		
19%	Cumple			

INDICADOR

EMPRESA	PUESTO	NÚM. DE VACANTES	NÚM. DE REPOSICIONES	PORCENTAJE
SEG AUTOMOTIVE	AUX. ALMACÉN	43	19	44%
STELLANTIS TAP	MÉDICO	13	1	8%
STELLANTIS CAMIONES	ENFERMERO	16	1	6%
PROMEDIO DEL TRIMESTRE				19%

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: 4° Trimestre

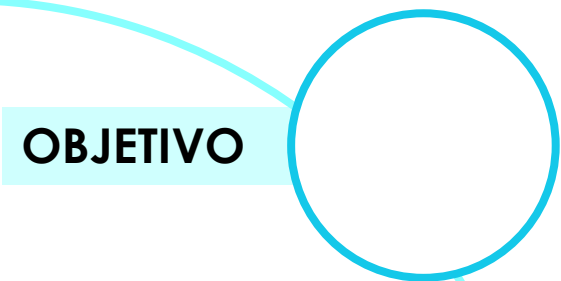


Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	Observaciones
Desarrollo de perfil ideal aplicando el 80/20.	Cumple	Garantiza la estabilidad del personal y evita la deserción.
Aplicación de entrevista técnica, con base a perfil y actividades de planta.	Cumple	Eficiente 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

Reducir los montos pendientes de facturar al 98%

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

INDICADOR

Periodo	Promedio Facturación	Monto Pendiente de Facturar	% Pendiente de Facturación	Observaciones
1 er. Trimestre 2024	\$7,352,913	\$912,908	12.42%	Facturación pendiente de emisión del año 2023
2 do. Trimestre 2024	\$7,486,037	\$136,936	1.83%	Saldo pendiente de facturar a abril 2024 de Stellantis por incidencias
3 er. Trimestre 2024	\$7,511,438	\$97,421	1.30%	Liberación de OP Hitichiner por \$36,762 e incidencias de Stellatis \$60,659
4 to. Trimestre 2024	\$9,642,263	\$0	0%	Liberación de OP de Antolin Interiors, aún así se realizó la facturación correspondiente para evitar atrasos.

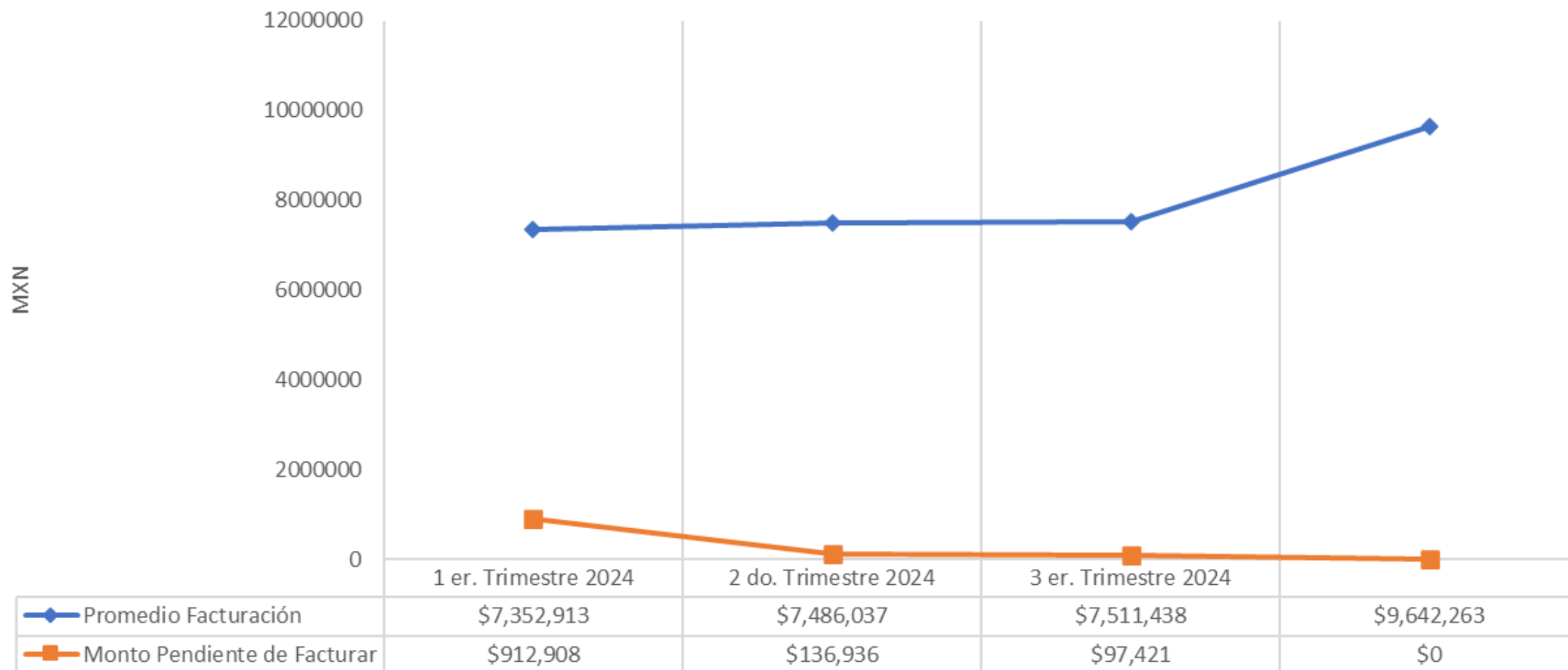


ESTRATEGIA

- ❑ Seguimiento puntual a la **liberación de Orden de Compra** con clientes como: SEG Automotive, Antolin, Stellantis, etc.
- ❑ Seguimiento de las **incidencias generadas en los servicios especializados** en conjunto con equipo de operaciones.
- ❑ Monitorear los **saldos de las PO's para solicitar la renovación con anticipación**. Emisión de cotizaciones.
- ❑ Reuniones semanales con área comercial para el **seguimiento oportuno** de pendientes.
- ❑ Informar a los clientes **los plazos de facturación**.



MONTO PENDIENTE DE FACTURAR



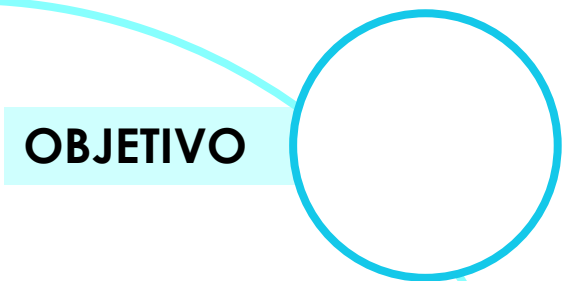


EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	
Seguimiento a liberación de orden de compra de los clientes.	Cumple	Proceso continuo de la la emisión de PO's de los clientes
Solicitar órdenes de compra, dentro de los primeros 5 días del mes, para poder generar factura.	Cumple	Se ha implementado el seguimiento de PO's de Stellantis incluso antes de terminar el mes. Lo que ha sido factible pues hemos logrado facturar en tiempo y forma Stellantis.
Facturación por adelantado de servicios siempre que la operación lo permita.	Cumple	Aplica en algunos casos para SEG Automotive.
Informar a los clientes los plazos de facturación.	En proceso	Es una actividad que está en proceso de ejecución.

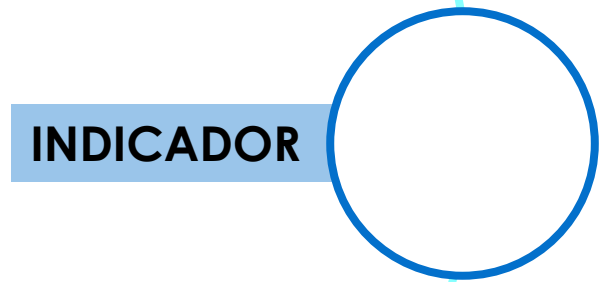




OBJETIVO

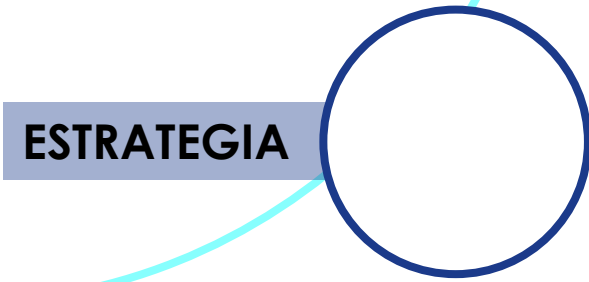
Lograr el pago oportuno de las cuotas obrero – patronales de IMSS / INFONAVIT manteniendo 0 diferencias entre SUA – IDSE

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



INDICADOR

Periodo	Monto Diferencia	Cumplimiento	Motivo
1er. Trimestre 2024	\$ -	SI	
2do. Trimestre 2024	\$ -	SI	
3er. Trimestre 2024	\$ -	SI	
4to. Trimestre 2024	\$ -	SI	



ESTRATEGIA

- ❑ Revisar lo emitido por el **SUA** contra la emisión **IMSS** y validar que sea lo correcto, posteriormente realizar confronta lo **emitido vs lo pagado**.
- ❑ Validar la autenticidad de las incapacidades presentadas, para minimizar el riesgo de diferencias siempre que tengamos la incapacidad en físico.
- ❑ Conciliar el **número de empleados declarados** en ISN e IMSS.
- ❑ Actualización constante del **SUA** para mantener la información precisa.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Solicitud de incapacidades a los clientes de maquila de nómina, para disminuir riesgo de diferencias en IMSS	<ul style="list-style-type: none">Cumple	Validación Constante
Las altas y bajas, así como las modificaciones de salarios las deben proporcionar en tiempo y forma (5 días hábiles como máximo)	<ul style="list-style-type: none">Cumple	La actividad es continua y se ha cumplido en operaciones (clientes) y staff.
Presentación de las prestaciones variables.	<ul style="list-style-type: none">Cumple	La actividad es continua. Actividad bimestral.
Conciliación de número de empleados en ISN e IMSS.	<ul style="list-style-type: none">Cumple	De esta manera vigilamos que no existan diferencias en ambos padrones.



OBJETIVO

Lograr la cobranza mínima del 95% respecto al saldo vencido de cartera de clientes

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
46%	No Cumple	X

INDICADOR

	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre			
	Prom. Mensual	Prom. Mensual	Prom. Mensual	oct-24	nov-24	dic-24	Prom. Mensual
Cartera Promedio	\$14,540,650	\$11,385,275	\$12,026,682	\$19,031,288	\$16,749,968	\$19,788,751	\$18,523,336
Cobranza							
Calidad en Transportación	\$4,994,210	\$6,528,574	\$5,139,947	\$5,301,779	\$5,273,669	\$5,202,632	\$5,259,360
CSYAP Soluciones Empresariales	\$1,636,288	\$1,998,526	\$1,578,587	\$2,717,985	\$2,841,863	\$1,681,010	\$2,413,619
Mexbanking	\$329,845	\$617,971	\$432,622	\$574,496	\$469,474	\$652,171	\$565,380
In Web Training	\$34,858	\$16,704	\$14,423	\$12,708	\$149,324	\$55,486	\$72,506
Quality Service	\$202,070	\$150,239	\$111,530	\$264,969	\$489,106	\$139,170	\$297,748
Total Cobranza	\$7,197,272	\$9,312,015	\$7,277,108	\$8,871,936	\$9,223,435	\$8,034,493	\$8,608,614
% Cobranza	49%	82%	61%	47%	55%	41%	46%

ESTRATEGIA

- ❑ Anticipar la facturación (En los clientes que aplique).
- ❑ Detener dispersiones de nómina en caso de clientes de servicios especializados atrasados en pago.
- ❑ Envío de estados de cuenta 3 veces por semana a los clientes con saldo vencido. Después realizar llamada de seguimiento para recordar adeudo. **Implementar recordatorios de pago.**
- ❑ Estar al día con la emisión de complementos de pagos, para no contravenir en la programación de pagos de clientes.
- ❑ Monitorea el porcentaje de cuentas vencidas en comparación con el total de la cartera. Esto ayuda a identificar clientes con tendencia a la morosidad.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	Observaciones
Seguimiento preciso a clientes morosos	• Cumple	Reforzar con estados de cuenta semanales (3 veces por semana). Se realizan llamadas constantemente.
Intervención del área comercial para seguimiento de cobranza en clientes específicos.	• Cumple	Existió la intervención del área comercial para generar órdenes de compra en SEG Automotive.
Conciliación de ingresos para asegurar la aplicación total de los complementos de pago.	• Cumple	El objetivo es asegurar el pago de los clientes.
Revisión de cartera de clientes los lunes y viernes de cada semana.	• En proceso	Esta actividad se lleva a cabo con mi equipo de finanzas y los viernes con equipo comercial.



OBJETIVO

Disminuir 80% el saldo de la cuenta de deudores diversos respecto al mes inmediato anterior

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	No Cumple	X		

INDICADOR

Razón Social	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
1) Mexbanking	\$0	\$0	\$316	\$0
2) In Web Training	\$0	\$0	\$0	\$0
3) Quality Service	\$0	\$0	\$0	\$0
4) Soluciones Empresariales	\$0	\$0	\$6,000	\$0
5) Calidad en Transportación	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTALES:	\$0.00	\$0.00	\$6,316.00	\$0.00

Incremento Absoluto	\$0	\$0	\$6,316	-\$6,316
Incremento Porcentual	0%	0%	100%	-100%

ESTRATEGIA

- ❑ Apego a las políticas de comprobación de gastos en máximo 5 días
- ❑ Evitar gastos no deducibles
- ❑ Comprobación de cajas chicas de manera oportuna
- ❑ Evitar los traspasos de fondos por comprobar en fin de mes.
- ❑ Los gastos que son necesario efectuar, se realizan por medio del esquema IKL.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	Observaciones
Autorizaciones directivas para pagos sin comprobante fiscal y/o cotizaciones	• Cumple	Aplica en pagos urgentes
Comprobar cajas chicas en plazos cortos.	• Cumple	Filtro del supervisor contable.
Comprobación por terceros	• Cumple	Buscamos la comprobación de los gastos que no son deducibles por medio de IKL
En fin, de mes, evitar en la medida de lo posible el traspaso de recursos por comprobar.	• Cumple	Gastos por comprobar



OBJETIVO

Presentación de análisis financiero mostrando la
reducción de costos del 10%

Estatus de cumplimiento

Porcentaje

Estatus

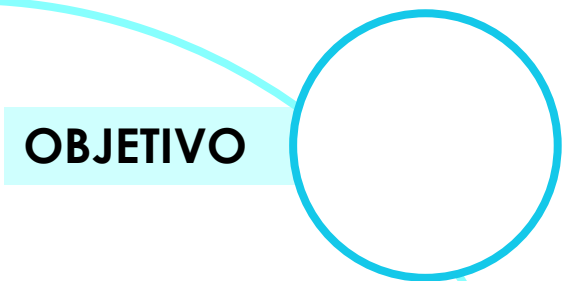
Medidor

INDICADOR

MODIFICACIÓN AL INDICADOR

ESTRATEGIA

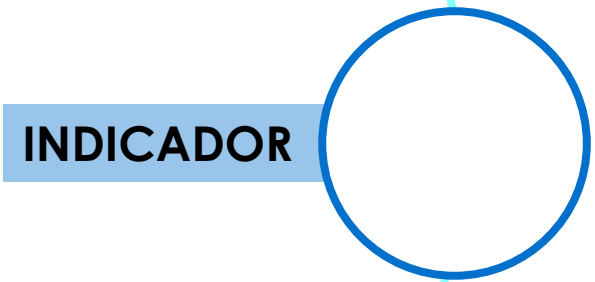




OBJETIVO

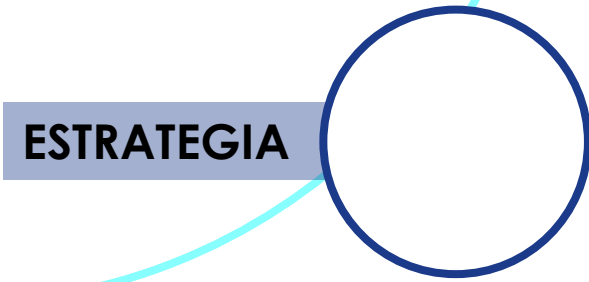
Lograr una rentabilidad mínima del 10% en promedio del grupo empresarial mensualmente en el periodo financiero 2024

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
4%	No Cumple	X		



INDICADOR

Resultado Contable	1er. Trimestre	2do. Trimestre	3er. Trimestre	4to. Trimestre
Concepto	Acumulado (1)	Acumulado (2)	Acumulado (3)	Acumulado (4)
Ingresos por Servicios	22,058,740	7,486,037	7,511,438	9,642,263
Costo del Servicio	17,385,253	5,611,078	5,853,237	7,841,182
Gastos de Operación	3,461,030	1,261,213	1,330,174	1,434,320
Resultado Integral de Financiamiento	48,004	68,662	9,273	20,295
Utilidad o Pérdida Neta del Periodo	1,164,453	545,085	318,753	346,466
RENTABILIDAD	5%	7%	4%	4%



ESTRATEGIA

- ❑ Evitar los saldos pendientes de facturar para incrementar porcentajes de facturación.
- ❑ Asegurar que los gastos de operación sean registrados durante el mes corriente.
- ❑ Realizar provisiones contables para evitar el gasto en un solo mes. Ejemplo los uniformes.
- ❑ Recuperar cobranza en la cartera vencida para evitar costos de financiamiento.
- ❑ Capitalizar gastos en activos fijos.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	Observaciones
Registro y provisión de nóminas y prestaciones variables en el periodo contable	<ul style="list-style-type: none">• Cumple	Costo del servicio con el principio de Asociación de costos con ingresos
Evitar multas, recargos y actualizaciones que mermen la utilidad de la organización	<ul style="list-style-type: none">• Cumple	Obligaciones de autoridades a tiempo
Realizar provisiones mensuales de los gastos que representan una erogación importante.	<ul style="list-style-type: none">• Cumple	Ejemplo: <ul style="list-style-type: none">• Uniformes• Mantenimiento edificios• Depreciaciones y amortizaciones



OBJETIVO

Lograr y mantener que todos los índices de satisfacción de calidad en los servicios estén mínimo al 96%.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
0%	No Cumple	X		

INDICADOR

→ Elaboración de 2 encuestas de satisfacción

- a) Área de Facturación y Cobranza
- b) Área de Tesorería

ESTRATEGIA

- ☐ Ingresar la encuesta al SGC
- ☐ Aplicar ambas encuestas a los involucrados o usuarios de los servicios.
- ☐ Medir el grado de satisfacción del usuario.



Recursos Humanos



OBJETIVO

Dar cumplimiento a los tiempos de cobertura establecidos en el procedimiento de RH.

Estatus de cumplimiento

Estatus	Medidor
NO CUMPLE	<div><div></div><div>X</div><div></div></div>

INDICADOR

- ✓ 4to trimestre puestos administrativos = **42.75%**
- ✓ 4to trimestre puestos Operativo especializado = **+11.43%**

Puestos	Tiempo de cobertura	Tiempo real de cobertura	# Vacantes	% Cobertura
Administrativos	12	5.13	6	42.75
Operativo especializado	7	7.8	6	111.43

ESTRATEGIA

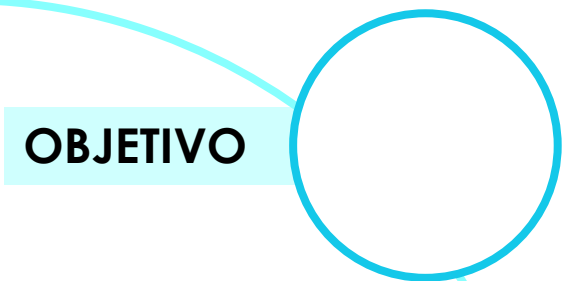
Employer Branding (Marca Empleadora)

Desarrollar una marca empleadora sólida.

Mostrar el lugar de trabajo como un entorno atractivo y en el que se valora tanto el desarrollo profesional como personal.

Utilizar testimonios de empleados, historias de éxito y el desarrollo de iniciativas sociales para crear una buena imagen de la empresa.





OBJETIVO

Dar cumplimiento a los tiempos de cobertura establecidos en el procedimiento de RH.

Estatus de cumplimiento		
	Estatus	Medidor
	NO CUMPLE	<div><div></div><div>X</div><div></div></div>

INDICADOR

- ✓ **Acumulado anual administrativo = 93%**
- ✓ **Acumulado anual operativo especializado = +7.14%**

Acumulado anual				
Puestos	Tiempo de cobertura	Tiempo real de cobertura	# Vacantes	% Cobertura
Administrativos	12	11.16	17	93.00
Operativo especializado	7	7.5	19	107.14



ESTRATEGIA

ⓐ Cada tipo de personal requiere de un enfoque personalizado para atraer a los mejores candidatos. Mientras que el personal operativo especializado busca oportunidades donde sus habilidades técnicas y su capacitación sean esenciales, el personal administrativo valora la organización, la estructura del puesto y el ambiente de trabajo. Un proceso bien diseñado, junto con estrategias efectivas, garantizará la atracción y retención de talento valioso en ambos sectores.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



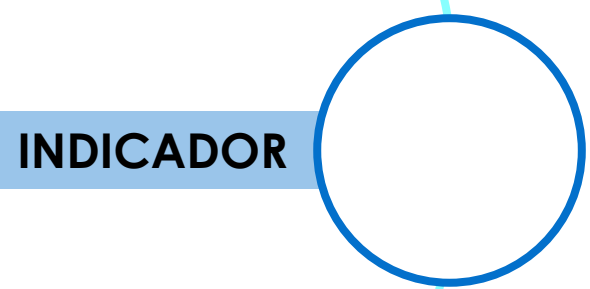
Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
a Capacitación de plataformas de reclutamiento y pruebas psicométricas para un reclutamiento mas efectivo.	En proceso	Se forma de manera interna al personal de recursos humanos que realice reclutamiento
a Desarrollar pruebas técnicas específicas para evaluar las habilidades prácticas de los candidatos.	En proceso	Verificar con cada líder las necesidades que son de prioridad y plasmarlas en los exámenes



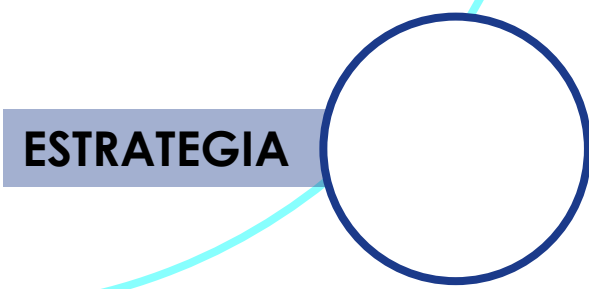


Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
75%	NO CUMPLE		X	

✓ 4to trimestre = 75%



1er Etapa / 1er Trimestre	Creación, aprobación por dirección y difusión de la política de prevención de riesgos psicosocial y evaluación del entorno organizacional.	25%
2da Etapa / 2do Trimestre	Aplicación de cuestionarios, identificación y análisis de los factores de riesgo psicosocial y evaluación del entorno organizacional.	50%
3er Etapa / 3er Trimestre	Medidas de prevención y acciones de control de riesgos psicosociales, de violencia laboral y promoción del entorno.	75%
4ta Etapa / 4to Trimestre	Seguimiento y verificación del procedimiento para la evaluación de la conformidad del entorno organizacional.	100%



Elaborar planes de acción claros y específicos para la prevención de riesgos psicosociales en función de los resultados obtenidos en las encuestas y en los diagnósticos previos.



Aplicación de la NOM-035

Actividad	Estatus Cumple En proceso No cumple	Observación
4. Aplicación de la guía I, II y III	Cumple	Desarrollo digital con TI
10. Canalización a terapia psicológica en caso de ser requerida	En proceso	Se establecerán convenios con instituciones que otorguen este servicio formalmente
11. Fomento de actividades familiares	En proceso	De acuerdo a necesidad de cada colaborador
13. Generación de talleres para desarrollo de competencias con base en la necesidad de cada colaborador	Cumple	Se impartieron dos cursos internos en los que se obtuvo DC-3 para los participantes
16. Retroalimentación de las actividades para el logro de objetivos.	Cumple	Evaluaciones de desempeño anual
17. Distracción cognitiva	Cumple	Pausas Activas martes y jueves/Actividades de integración
18. Equidad económica para colaboradores	Cumple	Se tiene tabuladores
19. Adaptación de los puestos utilizando psicometría	Cumple	Aplicación de la psicometría para todas las vacantes con base en competencias





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Adoptar medidas correctivas para mitigar los factores de riesgo identificados en los colaboradores, como la sobrecarga de trabajo, la falta de control en los procesos o los conflictos interpersonales	En proceso	Presentación de resultados, para determinar el plan de acción necesario de los colaboradores que requieran atención.

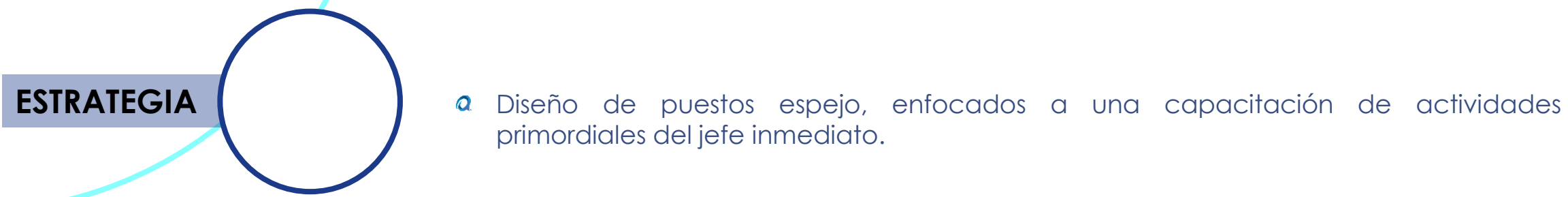


Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
10%	NO CUMPLE	X		

INDICADOR

4to trimestre = 10%

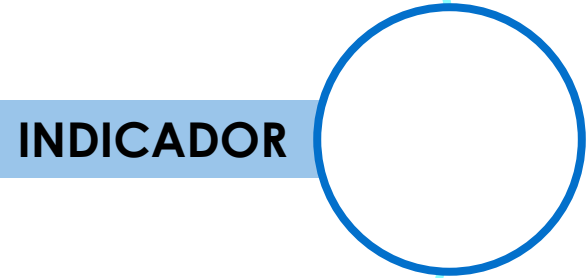
Trimestre	Plan de vida y carrera	Porcentaje
4to Trimestre	Realizar puestos espejo para su desarrollo y capacitación en funciones del líder de equipo o jefe inmediato	10%



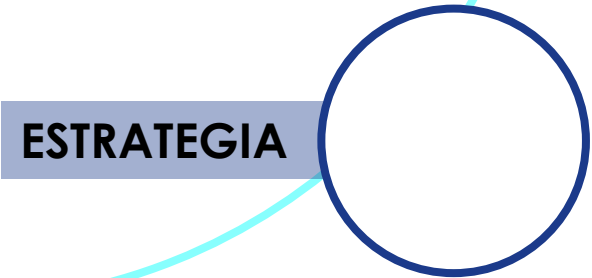


Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
10%	NO CUMPLE	X		

Acumulado anual = 10%



Trimestre	Plan de vida y carrera	Porcentaje
1er Trimestre	Retomar el desarrollo de plan de vida y carrera a través del impulso de competencias establecidas en la matriz de capacitación por perfil de puesto.	10%
2do Trimestre	Retomar el desarrollo de plan de vida y carrera a través del impulso de competencias establecidas en la matriz de capacitación por perfil de puesto.	10%
3er Trimestre	Retomar el desarrollo de plan de vida y carrera a través del impulso de competencias establecidas en la matriz de capacitación por perfil de puesto.	10%
4to Trimestre	Realizar puestos espejo para su desarrollo y capacitación en funciones del líder de equipo o jefe inmediato	10%



• Diseño de puestos espejo, enfocados a una capacitación de actividades primordiales del jefe inmediato.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to. trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Diagnóstico y análisis de puestos	En proceso	<p>1. Identificación de puestos clave Hacer un análisis de la estructura organizacional para identificar los puestos clave en la empresa (directores, gerentes, supervisores, etc.).</p> <p>Evaluar las responsabilidades y competencias requeridas para estos puestos.</p>





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to. trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Descripción de puestos y actividades	En proceso	Se está realizando la aplicación de pruebas psicométricas con evaluación por competencias y se realizara la aplicación de exámenes técnicos de acuerdo con el puesto que se tiene y se busca tenga de acuerdo al PDC



OBJETIVO

Cumplir al 90% el plan de capacitación interna.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
50%	NO CUMPLE		X	

4to. trimestre ⇒ 50%

Cursos Programados	Cursos Ejecutados	Porcentaje
2	1	50%

INDICADOR

ITEM	CURSO	COMPETENCIA A DESARROLLAR	DIRIGIDO A:	TIPO DE CURSO	AVANCE	2024												OBSERVACIONES
						ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
10	"CONSULTOR NOM-35"	FACTORES DE RIESGO PSICOSOCIAL	RECURSOS HUMANOS Y OPERACIONES	EXTERNO	PLANEADO							17/18			24			IMPARTIDO POR: SIMPLE NOM 035, YARELI Y ARIADNA
					REALIZADO										R			
12	"DESVINCULACIONES LABORALES"	CONOCIMIENTO DE LAS HERRAMIENTAS DE TERMINACIÓN	RECURSOS HUMANOS Y OPERACIONES	EXTERNO	REALIZADO													

ESTRATEGIA

- Definir objetivos claros y medibles
- Establecer metas claras para cada fase del programa de capacitación. Asegurarse de que los objetivos sean específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un tiempo determinado (SMART).





OBJETIVO

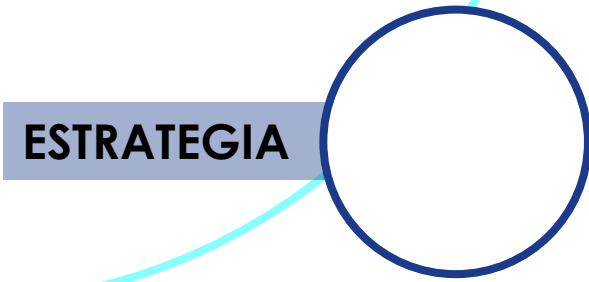
Cumplir al 90% el plan de capacitación interna.

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
42.86%	NO CUMPLE		X	

INDICADOR

Acumulado anual ⇒ 42.8%

Trimestre	Cursos programados	Cursos ejecutados	Porcentaje
1	4	3	75%
2	5	0	0%
3	3	2	67%
4	2	1	50%
Total	14	6	42.86%



ESTRATEGIA

- Definir objetivos claros y medibles
- Establecer metas claras para cada fase del programa de capacitación. Asegurarse de que los objetivos sean específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un tiempo determinado (SMART).





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Buscar alternativas de capacitación	En proceso	Se revisarán propuestas





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">• Cumple• En proceso• No cumple	Observaciones
Aplicación de DNC	En proceso	Capacitación acorde a las competencias de las evaluaciones de cada colaborador



OBJETIVO

Lograr y mantener el índice de satisfacción de calidad en los servicios mínimo en 96%

INDICADOR

4to trimestre= 92%

ESTRATEGIA

- Mejorar la Inducción y Difusión del Reglamento Interno:
- Acción: Realizar sesiones de inducción más interactivas y detalladas sobre el Reglamento Interno, asegurando que todos los colaboradores comprendan sus derechos y responsabilidades.
- Seguimiento: Evaluar la comprensión mediante encuestas post-inducción.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
92 %	NO CUMPLE		x	



OBJETIVO

Lograr y mantener el índice de satisfacción de calidad en los servicios mínimo en 96%

INDICADOR

Trimestre	Porcentaje
1	0.00%
2	93.00%
3	91.10%
4	92.00%
Total	92.03%

ESTRATEGIA

- Mejorar la Inducción y Difusión del Reglamento Interno:
- Acción: Realizar sesiones de inducción más interactivas y detalladas sobre el Reglamento Interno, asegurando que todos los colaboradores comprendan sus derechos y responsabilidades.
- Seguimiento: Evaluar la comprensión mediante encuestas post-inducción.

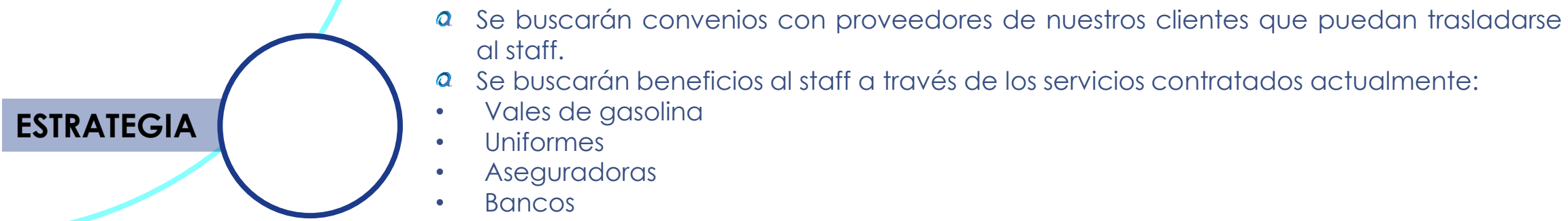
Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor
92.03 %	NO CUMPLE	<div><div></div><div>x</div><div></div></div>





Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
0%	No Cumple	x		



OBJETIVO

Incorporar 1 mejora en convenios para beneficios del personal.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
25 %	No Cumple		X	

Acumulado anual= 25%

Convenio con restaurantes madero, aun en proceso.

INDICADOR

Trimestre	Covenio	Porcentaje	Observaciones
1	Chopo	100.00%	Cuponera
2	Cinepolis	0.00%	No concluido
3	No	0.00%	Sin convenios
4	Restaurante Madero	0.00%	En proceso
Total	2	25.00%	

ESTRATEGIA

- Se buscarán convenios con proveedores de nuestros clientes que puedan trasladarse al staff.
- Se buscarán beneficios al staff a través de los servicios contratados actualmente:
 - Vales de gasolina
 - Uniformes
 - Aseguradoras
 - Bancos





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Buscar nuevos convenios empresariales.	En proceso	Sam's club, Carls Jr, Ópticas etc.



CALIDAD Y GESTIÓN



OBJETIVO

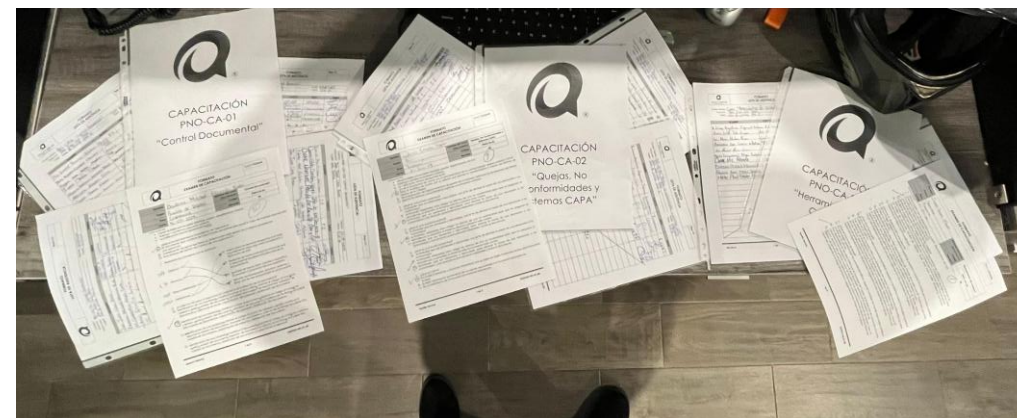
Desarrollar e Impartir 3 capacitaciones en temas relevantes de ISO y Gestión de la Calidad.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	Cumple			X

Se impartieron capacitaciones de manejo de no conformidades, control documental y herramientas de calidad al personal de nuevo ingreso en la organización

INDICADOR



ESTRATEGIA

- Desarrollar las capacitaciones contempladas para el primer trimestre
- Desarrollar metodología para hacer mas atractivas las capacitaciones al personal.
- Elaborar evaluaciones para asegurar el aprendizaje del personal con una calificación mínima del 90%





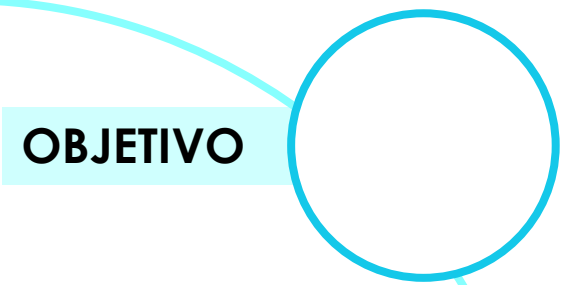
EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Apegarse al plan de capacitación vigente	En proceso	Debido a las modificaciones en los procedimientos esta en pausa esta actividad
Desarrollar temario de capacitaciones referentes a calidad	Cumple	Se cuenta con el plan de capacitación anual
Elaborar evaluaciones para asegurar el aprendizaje del personal.	En proceso	Se desarrollan conforme al plan de capacitación



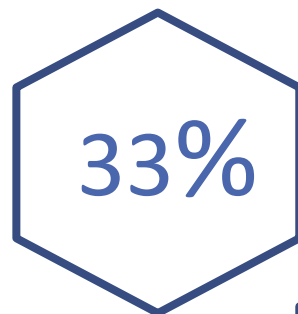




OBJETIVO

Desarrollar e Impartir 3 capacitaciones en temas relevantes de ISO y Gestión de la Calidad.

INDICADOR



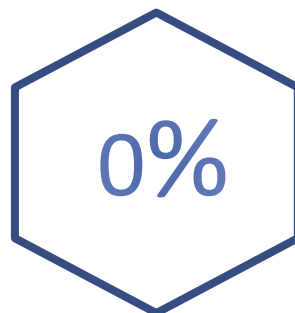
33%

•1er. Trimestre



100%

•2do. Trimestre



0%

•3er. Trimestre



100%

•4to. Trimestre

Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
58%	No Cumple	x



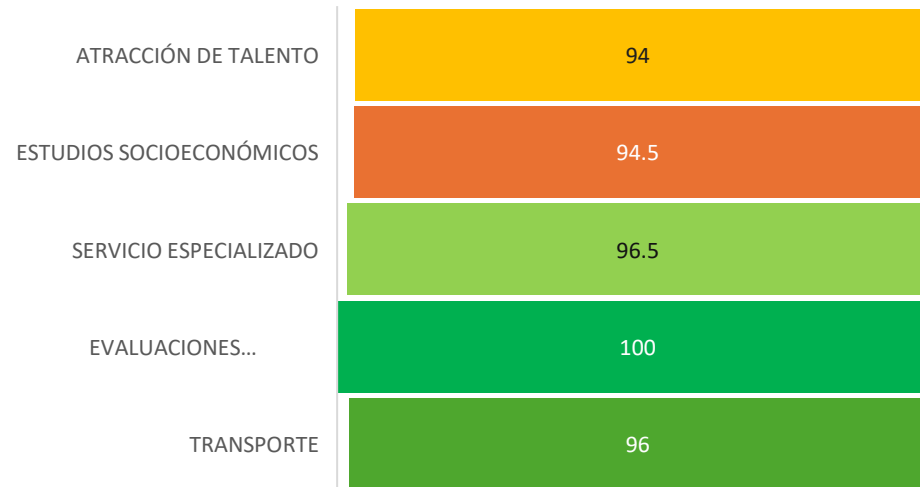
OBJETIVO

Lograr y mantener que todos los índices de satisfacción de calidad en los servicios estén mínimo al 96%.

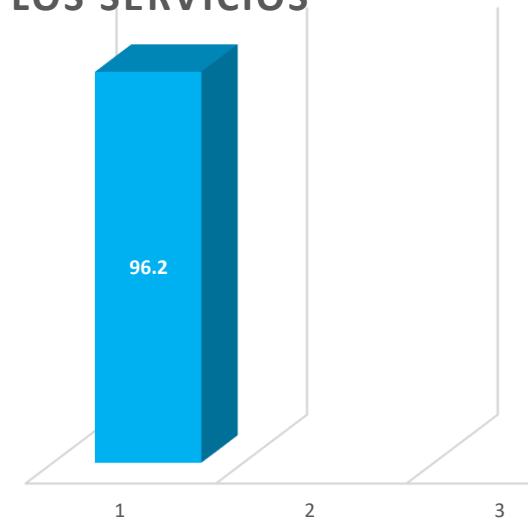
Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
96.2%	Cumple	<div><div></div><div></div><div>x</div></div>

INDICADOR

PROMEDIO GENERAL POR SERVICIO



PROMEDIO GENERAL DE LOS SERVICIOS



ESTRATEGIA

- Modificar el envío de las encuestas de satisfacción de modo que este en copia el coordinador de calidad para cuando el cliente lo conteste dar atención oportuna.





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Realizar análisis de las encuestas de satisfacción mediante el manejo de no conformidades o quejas cuando aplique	Cumple	Se dio el enfoque a las encuestas de satisfacción y se atendieron las quejas generadas.

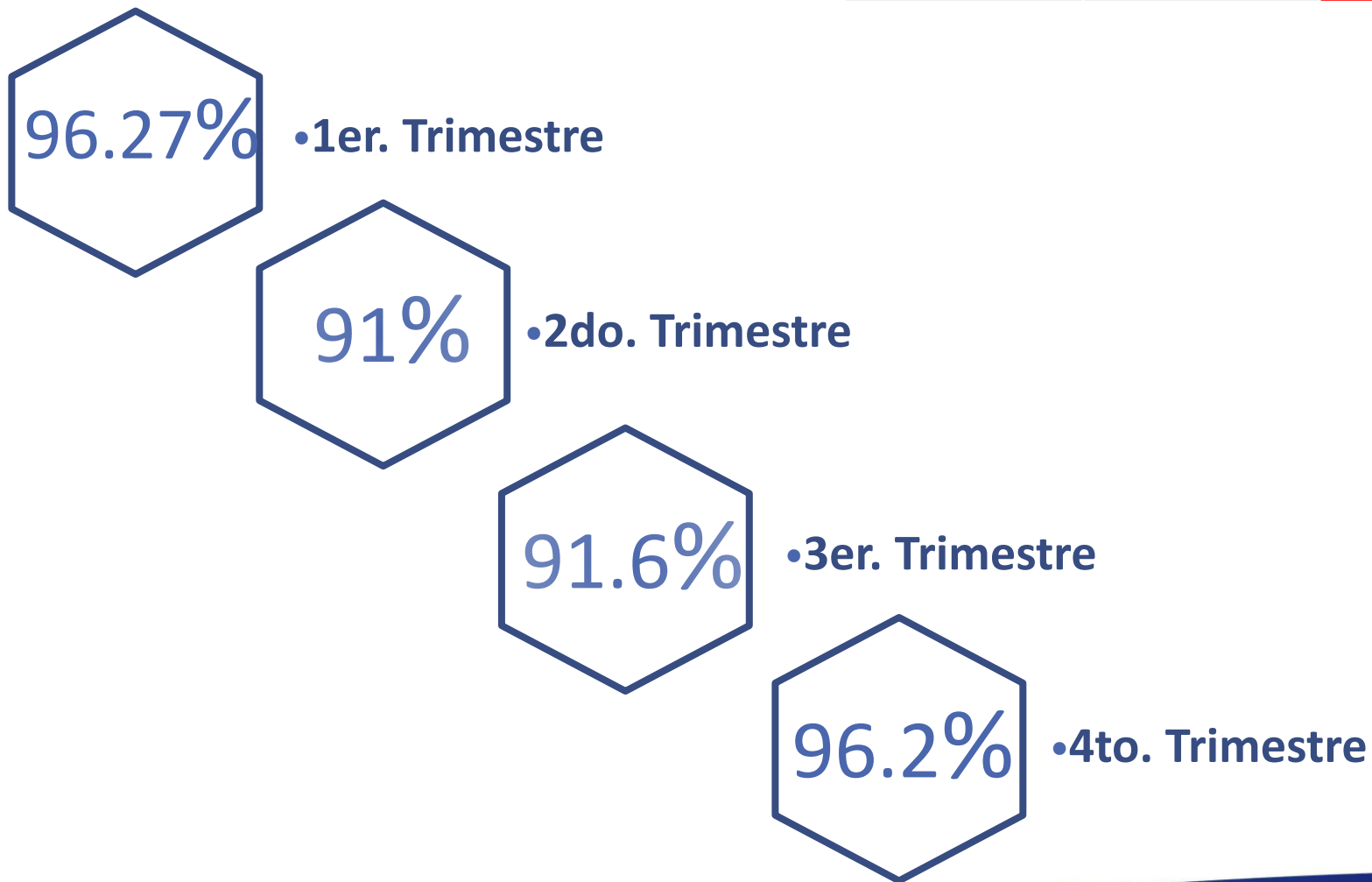


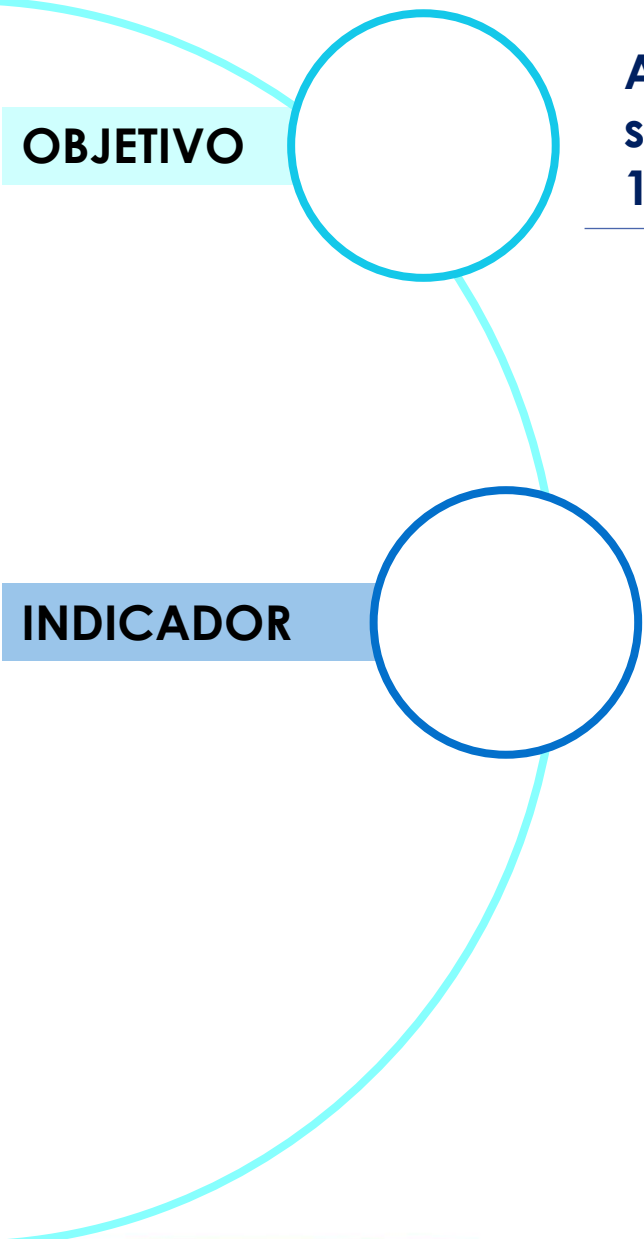
OBJETIVO

Lograr y mantener que todos los índices de satisfacción de calidad en los servicios estén mínimo al 96%.

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
93.76%	No cumple	x		

INDICADOR





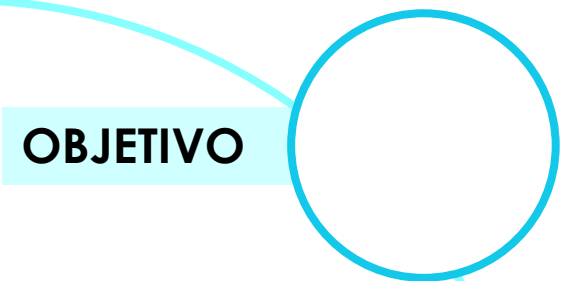
Atender todas las quejas recibidas de los servicios para determinar su causa raíz al 100%.

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

QUEJAS				
Servicio	Quejas Recibidas	Cliente	Acciones Generadas	Acciones Cerradas
Estudios Socioeconómicos	1	TRUPER	6	6

NO CONFORMIDADES				
Servicio/Proceso	No conformidades generadas	Cliente	Acciones Generadas	Acciones Cerradas
Soporte TI	1	Quality Service	8	7
Nóminas e IMSS	1	Quality Service	4	3
Contabilidad	2	Quality Service	9	2
Comercial y Marketing	2	Quality Service	5	4

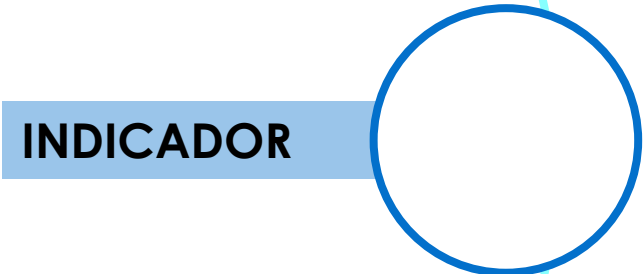




OBJETIVO

Atender todas las quejas recibidas de los servicios para determinar su causa raíz al 100%.

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



INDICADOR

NO CONFORMIDADES				
Servicio/Proceso	No conformidades generadas	Cliente	Acciones Generadas	Acciones Cerradas
Transporte	1	Quality Service	8	4
Facturación	2	Quality Service	7	7
Cobranza	2	Quality Service	7	6
Estudios socioeconómicos	1	Quality Service	6	6
Atracción de talento	2	Quality Service	8	5
Compras	2	Quality Service	9	5
Cuentas por pagar	2	Quality Service	8	4



OBJETIVO

Atender todas las quejas recibidas de los servicios para determinar su causa raíz al 100%.

ESTRATEGIA

- Reducir los tiempos de atención de quejas y no conformidades a un plazo máximo de 48hrs y el tiempo de cierre de la desviación a 1 mes.
- Generar estrategia para involucrarse mas en el proceso de atención de quejas y recibir la cantidad real.

Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	Cumple			X



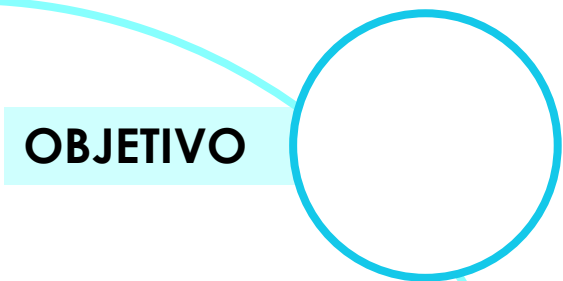


EFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
<ul style="list-style-type: none">Mapear los procesos internos para detectar cuellos de botella o áreas de oportunidad para anticipar problemáticas	Cumple	Se realizó con los responsables de procesos y se hicieron modificaciones

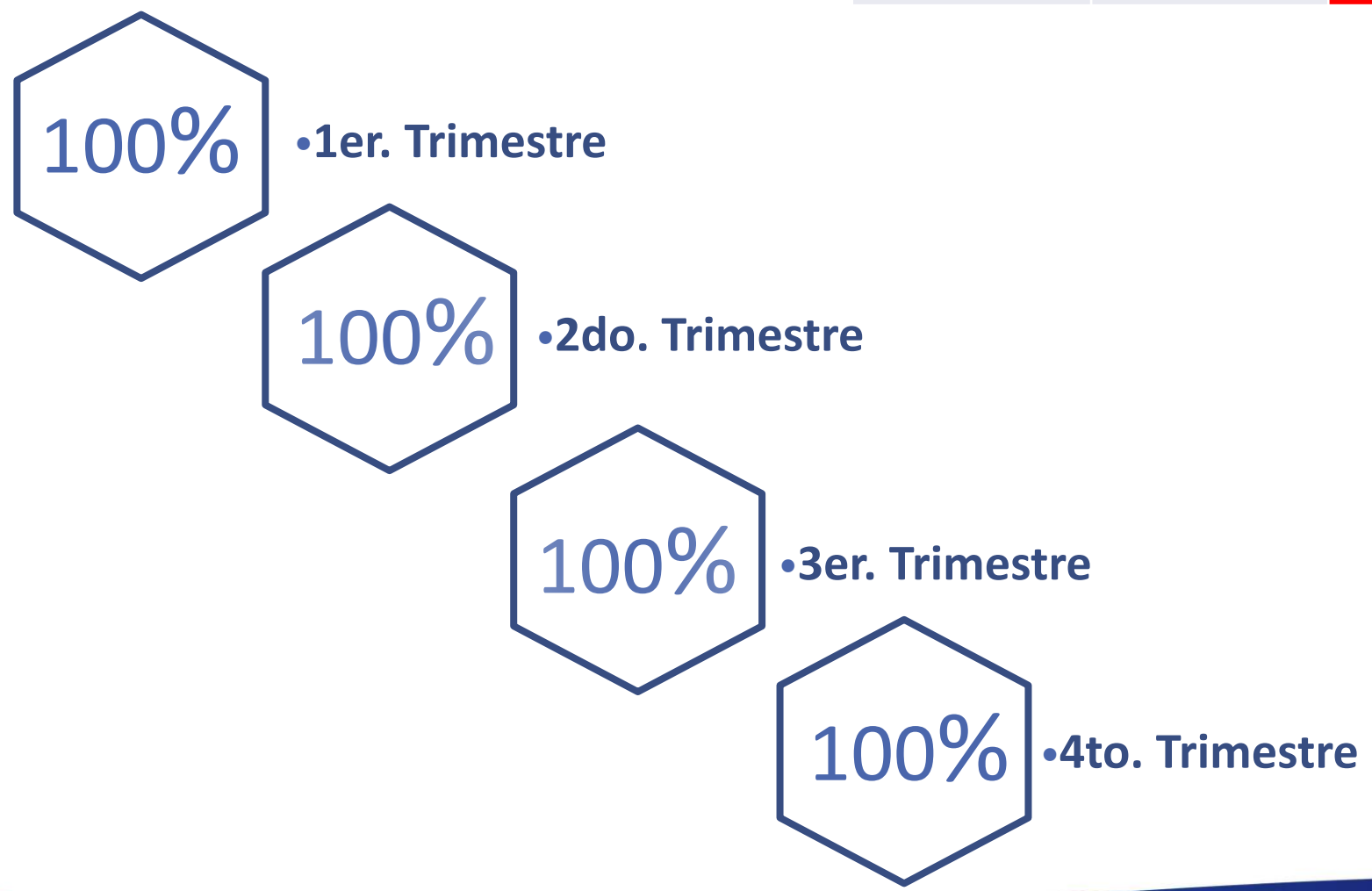




OBJETIVO

Atender todas las quejas recibidas de los servicios para determinar su causa raíz al 100%.

INDICADOR



Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	Cumple			x



OBJETIVO

Lograr el cumplimiento de actualización de procedimientos y formatos mínimo al 96%.

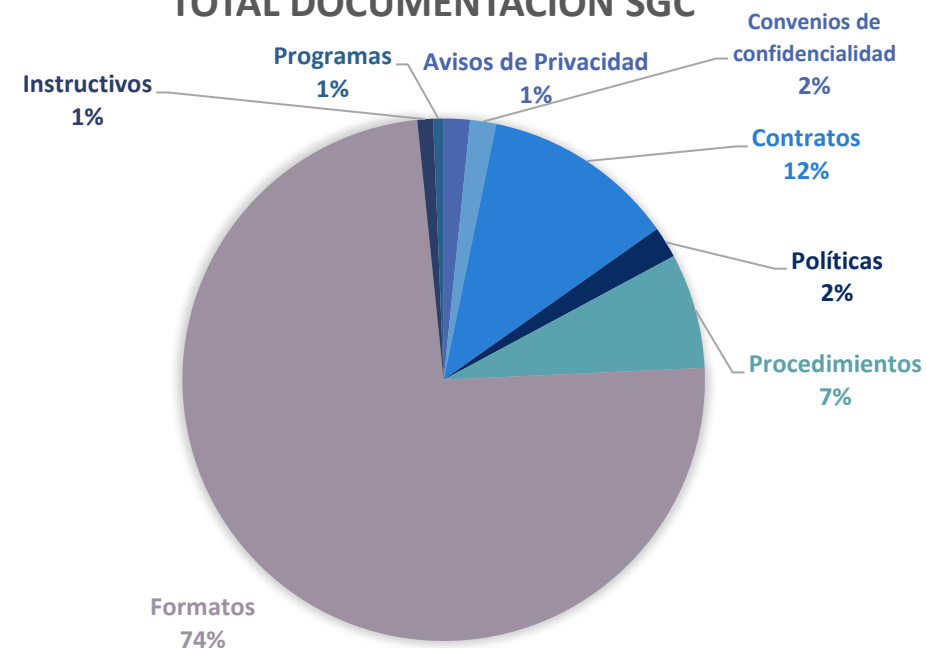
Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	Cumple			X

INDICADOR

Avisos de Privacidad	5
Convenios de confidencialidad	5
Contratos	37
Políticas	6
Procedimientos	22
Formatos	229
Instructivos	3
Programas	2
TOTAL	309

TOTAL DOCUMENTACIÓN SGC



ESTRATEGIA

- Desarrollar nuevas políticas, instructivos, procedimientos y manuales (PNO de seguridad e higiene, PNO Buenas prácticas de documentación, Política ambiental, manual organizacional).





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to Trimestre



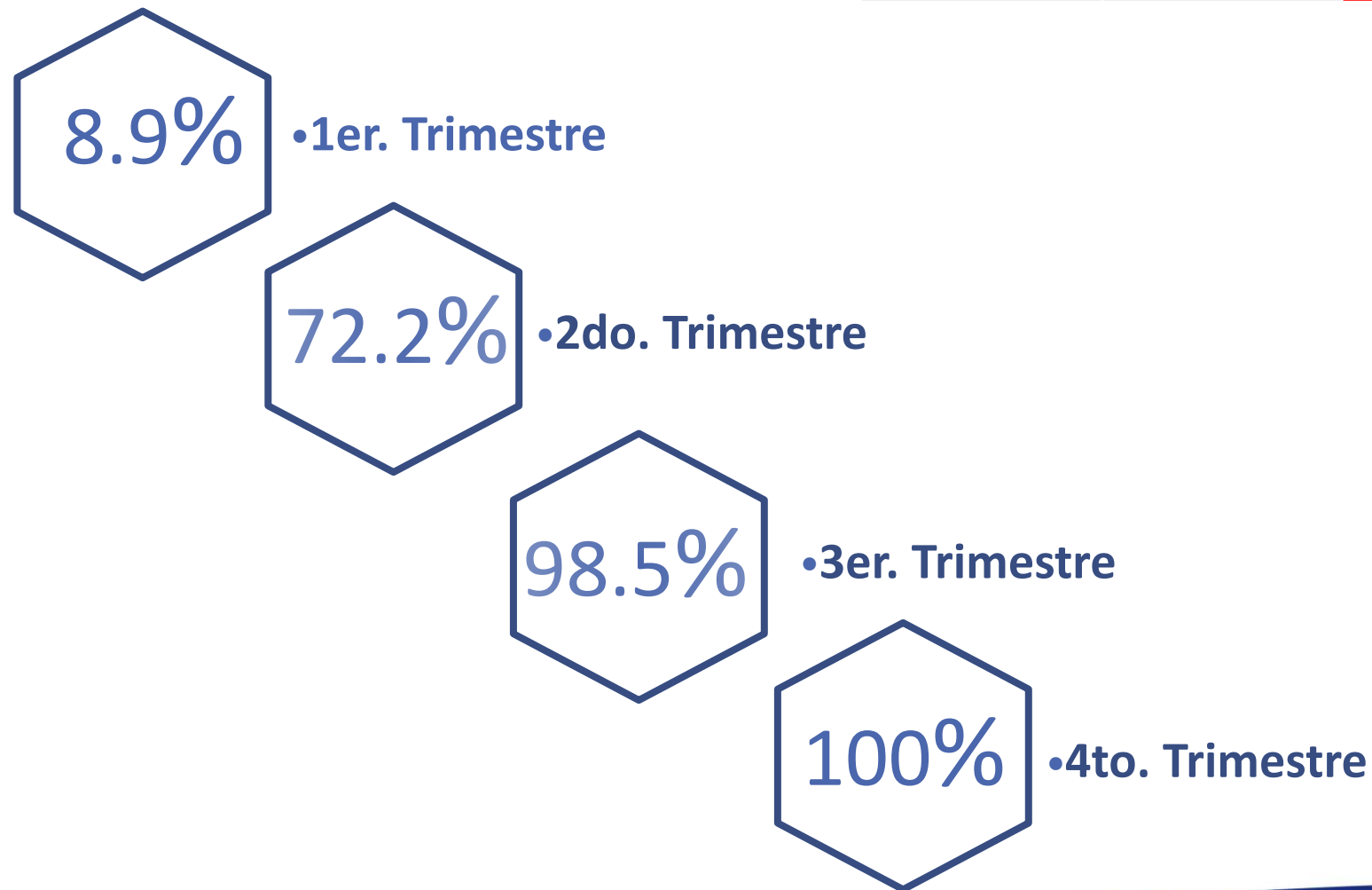
Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
<ul style="list-style-type: none">Desarrollar nuevas políticas, instructivos, procedimientos y manuales (PNO de seguridad e higiene, PNO Buenas prácticas de documentación, Política ambiental, manual organizacional).	En proceso	Se desarrolló la política ambiental y se esta desarrollando la documentación de seguridad e higiene



OBJETIVO

Lograr el cumplimiento de actualización de procedimientos y formatos mínimo al 96%.

INDICADOR



Estatus de cumplimiento

Porcentaje	Estatus	Medidor		
69.9%	No cumple	x		



OBJETIVO

Cumplir con la normatividad en materia de seguridad en el trabajo, gestión ambiental y Compliance al 90%.

INDICADOR

Norma	Cumple
NOM-001-STPS-2008	Si
NOM-002-STPS-2010	Si
NOM-003-SEGOB-2011	Si
NOM-005-STPS	Si
NOM-019-STPS-2011	Si
ISO 19600:2014	Si

Normas que se cumplen en la organización

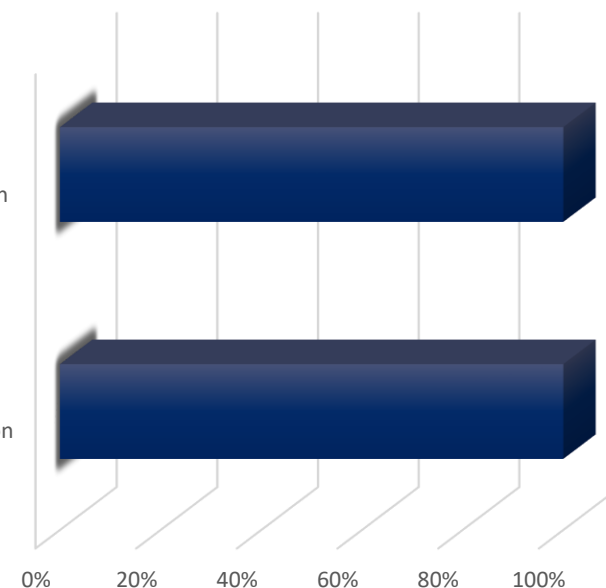
Normas aplicables a la organización

ESTRATEGIA

- Desarrollar el plan de SeH para el 2025 (Simulacros, brigada, cursos, actualización de la documentación)

Estatus de cumplimiento

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



OBJETIVO

Cumplir con la normatividad en materia de seguridad en el trabajo, gestión ambiental y Compliance al 90%.

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
100%	Cumple			x

INDICADOR

100%

•1er. Trimestre

100%

•2do. Trimestre

100%

•3er. Trimestre

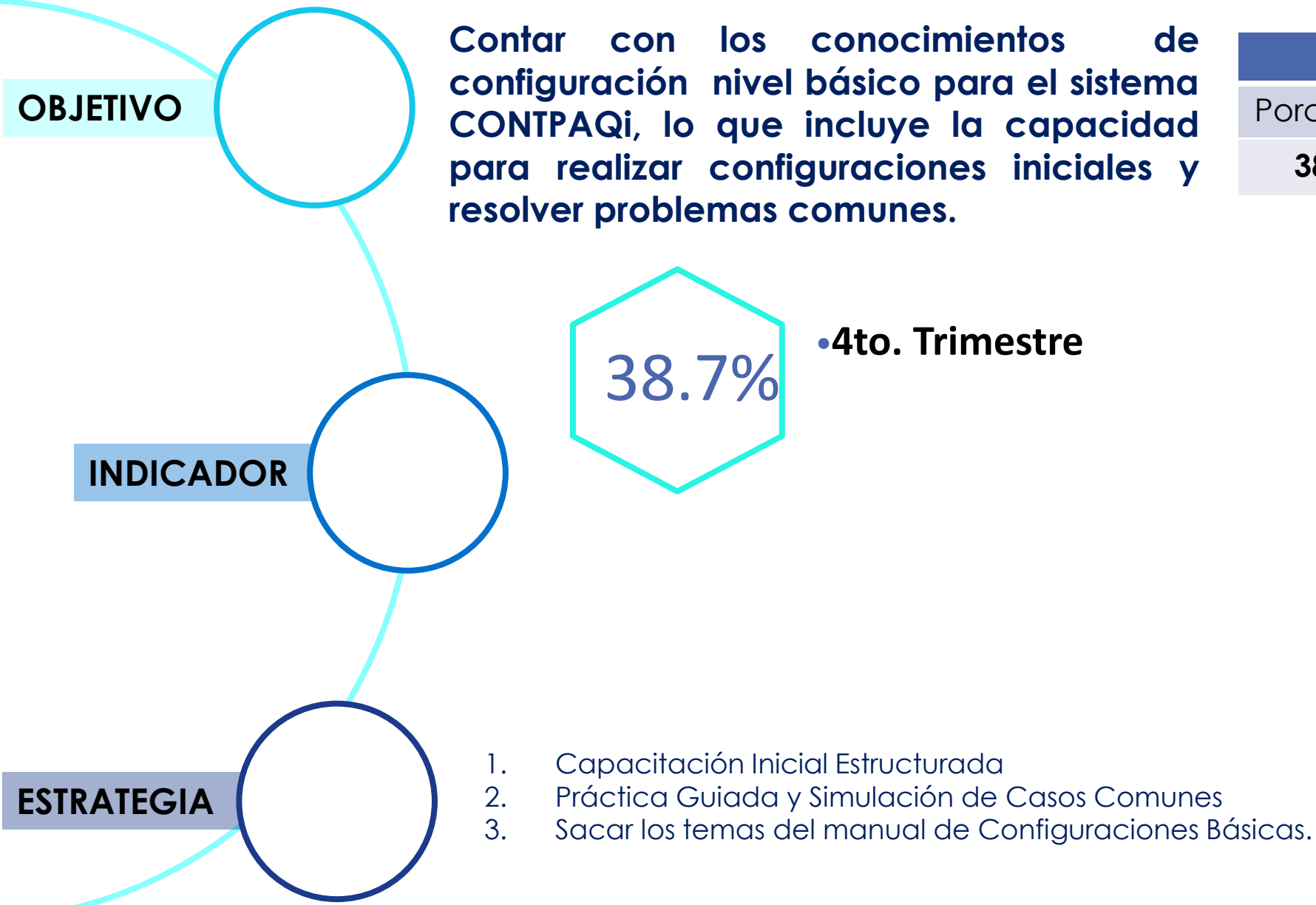
100%

•4to. Trimestre



TI





Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
38.7%	No cumple	x		



Contenido Manual de CONTPAQi® Comercial Start/Pro

- Introducción
- Instalación del sistema ✓
- Activación de CONTPAQi® Comercial Start/Pro
- ¿Cómo crear una Base de datos? ✓
- ¿Cómo respaldar una Base de datos? ✓
- ¿Cómo abrir una Base de datos? ✓
- Navegación ✓
- Multi empresa ✓
- Contabilización
- Flujo de documentos
- Uso de decimales
- Seguridad ✓
- Usuarios conectados ✓
- Catálogos disponibles
- Catálogos compartidos
- Movimiento Entre Almacenes
- Conciliación de catálogos duplicados
- Exportación a Excel (Plantillas) ✓
- Afectación de inventario
- Afectación financiera
- Envío de mail ✓
- Importación de Catálogos
- Listas personalizadas ✓
- Menús personalizados ✓
- Desarrollo a la medida
- Parámetros y opciones
- Manejo de terceros
- Herramienta de compra
- Tabla comparativa CONTPAQi® Comercial Start vs CONTPAQi® Comercial Pro

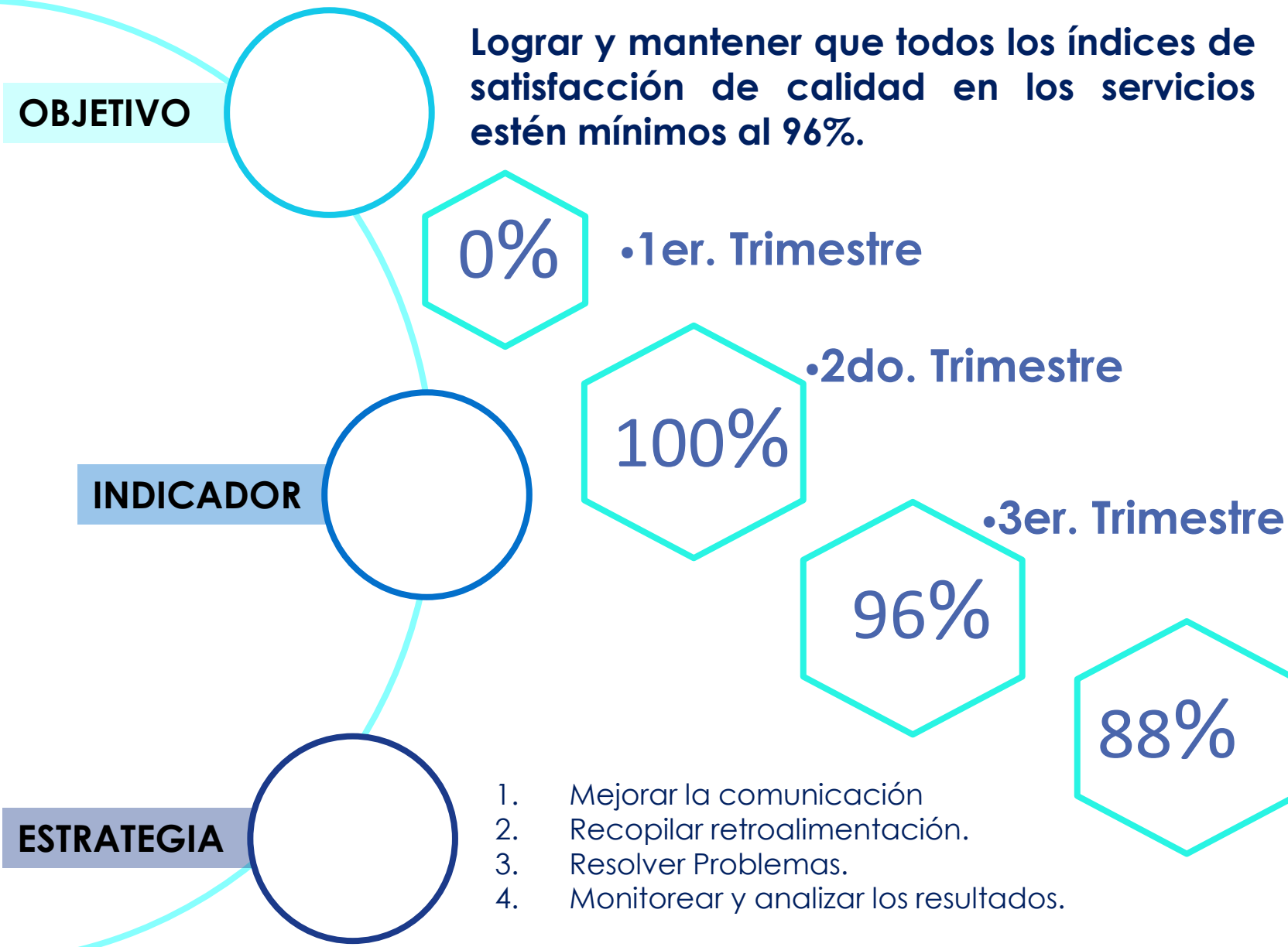
- Importación XML ✓
- Saldos iniciales
- Timbrado
- Series
- Lotes
- Pedimentos
- Costeo
- Documentos periódicos
- Consignación
- Factoraje
- Conversión de unidades
- Formatos de impresión ✓
- Precio de venta
- Impresión de etiquetas
- Addendas y complementos ✓
- Manejo de impuestos
- Productos matriciales
- Producción
- Tipos de Gasto
- Mantenimiento de la base de datos ✓
- ¿Cómo Restaurar una Base de datos?
- Tesorería
- Recursos humanos
- Parametrización de documentos
- Integración de consultas personalizadas
- Campos extras ✓



EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to. Trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Investigar los temas comunes del manual de configuración Contpaqi	Cumple	N/A
Analizar los temas del sistema	No cumple	N/A
Crear una guía para los temas vistos en el manual de configuración	No cumple	N/A





Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
88%	No Cumple	<div><div></div><div>x</div><div></div></div>





EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to. 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	N/A
Realizar análisis periódicos de los datos recopilados para identificar tendencias, áreas de mejora y oportunidades para optimizar la experiencia del usuario	Cumple	N/A



OBJETIVO

Desarrollar al 60% una base de datos de Recursos Humanos para guardar información del staff.

Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
24%	No cumple	x		

INDICADOR

40%

•4to. Trimestre

- ESTRATEGIA**
1. Definición de Requerimientos y Arquitectura del Proyecto
 2. Desarrollo Modular del Front-End y Back-End
 3. Pruebas Iterativas y Ajustes Continuos

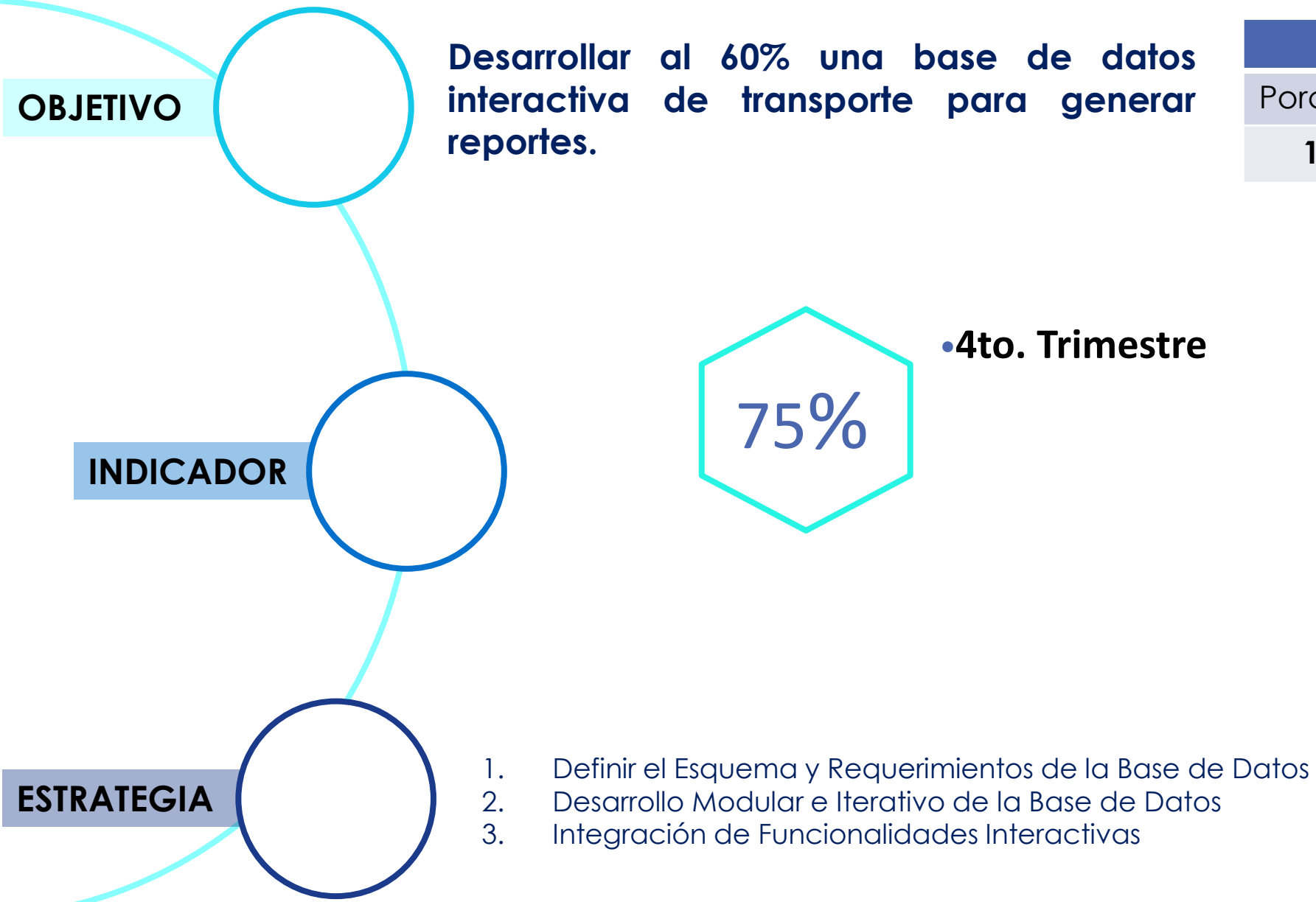




EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to. Trimestre

Actividad	Estatus <ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	Observaciones
Maquetación de diseño para la base de datos	Cumple	N/A
Programación por módulos	Cumple	N/A
Programación del front-end	No cumple	N/A





Estatus de cumplimiento				
Porcentaje	Estatus	Medidor		
125%	cumple			x

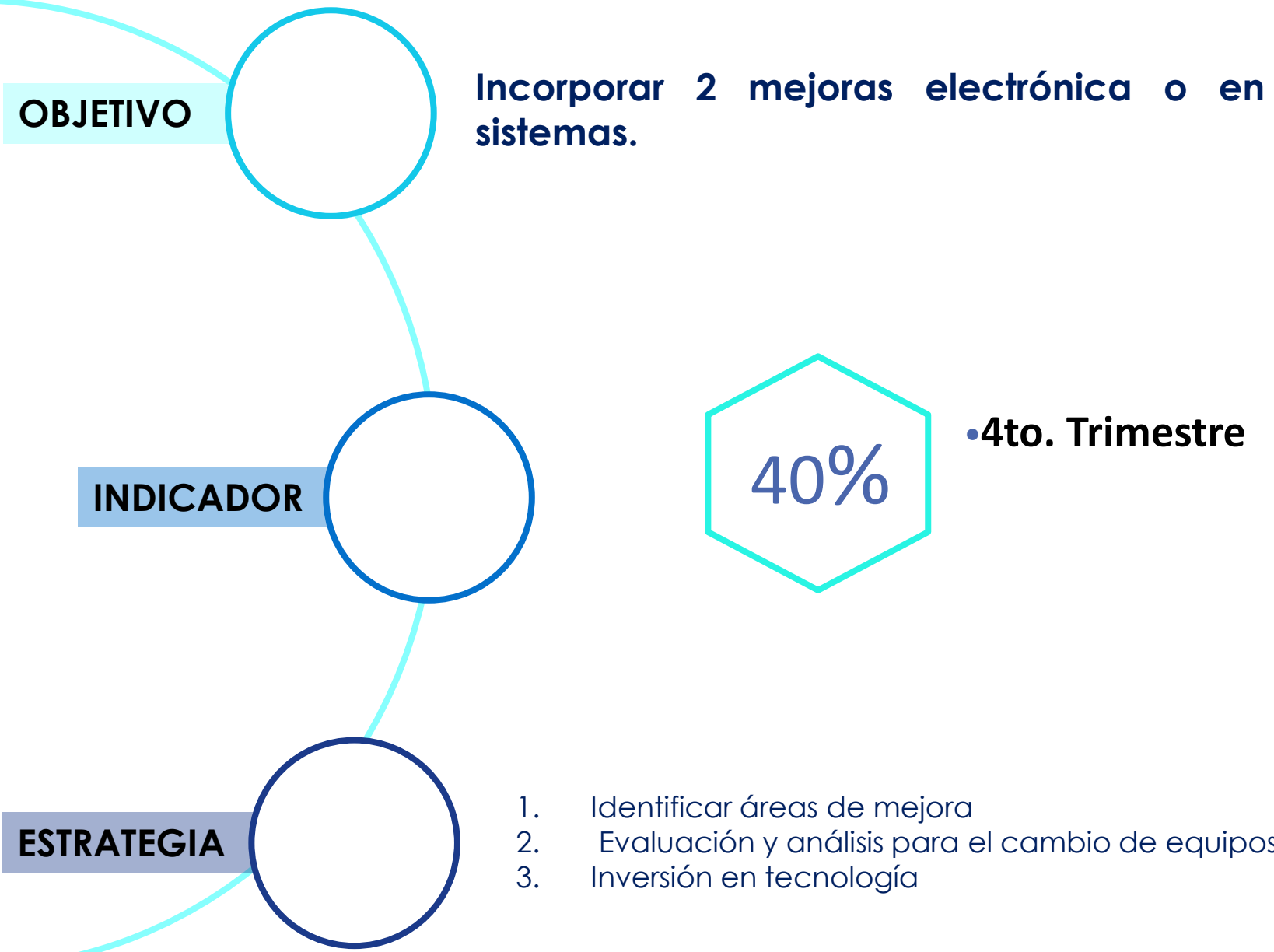




EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to. Trimestre

Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	
Desarrollo de las bases de datos	Cumple	N/A
Programación del back-end	Cumple	N/A
Programación del Front-end	Cumple	N/A
Programación para generar reportes	Cumple	N/A





Estatus de cumplimiento		
Porcentaje	Estatus	Medidor
40%	No Cumple	x



Quality ASISTENCIA



ASISTENCIA

ID de asistencia



Ingresa tu ID de asistencia

[Iniciar Sesión](#)



EFFECTIVIDAD del Plan de Acción: 4to. Trimestre

Actividad	Estatus	Observaciones
	<ul style="list-style-type: none">CumpleEn procesoNo cumple	
Realiza una revisión exhaustiva de los procesos y sistemas actuales para identificar áreas de mejora y eficiencia.	Cumple	N/A
Investiga diferentes tecnologías y herramientas electrónicas que podrían mejorar los sistemas y procesos.	Cumple	N/A
Desplegar la mejora tecnológica	No cumple	N/A





QUALITY SERVICE

