TABLERO DE OBJETIVOS POR DEPARTAMENTO 2014																	
AREA D	DEPARTAMENTO	INDICADOR	META	PARAMETROS	ROS TAIS LESS LAMAD LADD LAMAY LINN LINE LACOL CED LOCK LAVOV LON									DIC	ACUMULADO		
		Reducir tiempo de entrega de las requisiciones de		≥ 80 %	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ANUAL
	Compras	compra de 10 a 5 días a partir de la fecha de recepción de la solicitud	El 80 % de las compras en 5 días	De 70 a 80% < 70 %	100%	100%	100%	100%	86%	80%	80%	83%	83%	83%	100%	100%	131.4
	Desarrollo Humano	Rotación de personal	10%	≤ 10 % De 10 a 12 % ≥ 12 %	2.38%	7.89%	7.89%	15.79%	18.42%	18.42%	21.43%	21.43%	24.44%	26.67%	26.67%	31.11%	31.11%
Dec		Ausentismo de personal	Máximo 15 % (Faltas)	≥ 17 %	13.64%	10.53%	0%	30%	4.76%	52.38%	95.65%	9.09%	0%	4.35%	0%	20%	
			Máximo 15 % (Retardos)	≤ 15 % Del 15 al 17% ≥ 17 %	4.52%	3.42%	2.02%	2.89%	5.42%	4.23%	2.86%	2.19%	2.86%	3.33%	1.43%	6.13%	
Administración y Finanzas		Capacitación	80%	≥ 80 % De 61 a 79.9 % < 61 %	100%	100%	100%	36%	43%	43%	57%	64%	71%	79%	86%	93%	
	Reclutamiento y selección	Reclutamiento de personal operativo	80% en 20 días max.	≥80 % De 61 a 79.9 % < 61 %	66%	64%	0%	33%	100%	30%	40%	100%	-	-			
		Reclutamiento de personal administrativo	80% en 30 días max.	≥ 80 % De 61 a 79.9 % < 61 %	31%	14%	25%	50%	14%	33%	11%	11%	35%	9%			
	Calidad	Auditorías internas	95%	≥ 95% De 90 a 95.9% < 90%	-	1	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	100%
		No conformidades Cerradas	80%	De 80 a 100% De 61 a 79.9% < 61%	-	-	39%	50%	73%	91%	91%	50%	55%	83%	83%	83%	83%
	Ventas	Prospectos	2 prospectos	≥ 2 < 2 0	4	8	4	8	11	4	5	5	4	56	23	13	145
Comercial —		Ventas	12 clientes anuales	≥ 12 De 8 a 11 < 8	2	2	3	1	2	6	1	2	1	4	2	0	26
	Atención a clientes	Respuesta a sugerencias y reclamaciones	80%	≥ 80 % De 61 a 79.9 % < 61 %	100%	88%	88%	100%	100%	90%	92%	96%	93%	100%	86%	100%	94%
		Visitas a clientes	90% de la cartera de clientes	≥ 90 % De 71 a 89.9 % < 71 %	12%	3%	7%	8%	20%	13%	7%	7%	7%	5%	3%	17%	109%
	Jurídico	Integración de Expedientes de nuevos clientes	95% expedientes completos	≥ 95 % De 71 a 94.9 % < 71 %	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	50%	100%	100%	100%	-	95%
Jurídico		Audiencias atendidas	100% de las audiencias	100% 86 - 99.9 % < 86 %	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		Informe de juicio laboral	95% de los informes	≥ 95 % De 71 a 94.9 % < 71 %	100%	-	-	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<u> </u>	<u> </u>			≤ 15 días													_

Operación	Contabilidad y Tesorería	Generación de cierre contable	15 días	De 16 a 17 días > 17 días	14	11	11	15	17	19	19	17	16	16	17	17	16
		Emisión de facturas después de la dispersión de la nómina	El 90% de las facturas en 2 días	≥ 90 % De 86 a 89 % < 85 %	95%	97%	96%	94%	90%	89%	95%	84%	92%	92%	90%	92%	92%
		Pago de nómina en efectivo	Máximo 1.75% pagos en efectivo	≤ 1.75 % De 1.75 a 2.26 % > 2.27 %	1.35%	1.17%	1.49%	1.53%	1.43%	1.04%	2.65%	1.87%	2.33%	0.95%	0.60%	1%	1.45%
	Nóminas	Realizar inventario de expedientes de Empleados Activos.	90%	≥ 90% Del 86 al 89.9 % < 86 %	0%	0%	75%	73%	73%	0%	93%	0%	0%	93%	93%	93%	93%
		Integrar expedientes faltantes con documentos requeridos.	98%	≥ 98 % Del 41 al 97 % < 41 %	0%	0%	51%	50%	48%	0%	48%	0%	0%	48%	57%	57%	48%
	IMSS	Realizar la conciliación del pago de 100% de la cartera de clientes dentro de los primeros 12 dias de cada mes	Primeros 12 días del mes	≤ 12 dias Del 12 al 15 > 15 dias	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%				
	Productividad	No rebasar el 2% de error en los recibos emitidos.	Máximo 2% de error	≤ 2 % Del 2 al 5 % ≥ 5 %	1%	0%	1%	1%	2%	1%	3%	2%	2%	2%	2%	1%	
		Revisión de pagos de productividad	Validación 100%	100% 81 - 99 % < 80 %	100%	92%	76%	87%	89.40%	85%	80%	83%	84%	90%	81%	49%	
		Generar cierre contable	Primeros 12 días del mes	≤ 12 días 13 - 15 días > 15 días	12	26	12	12	12	12	12	12	12	12			