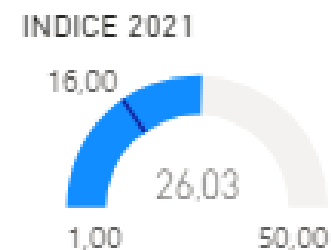
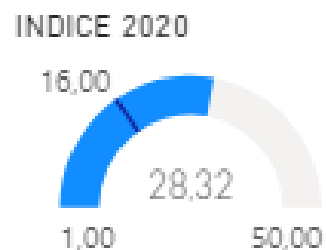
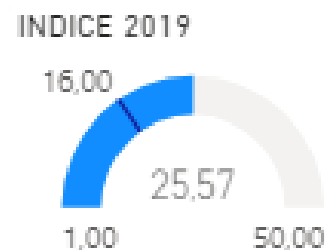


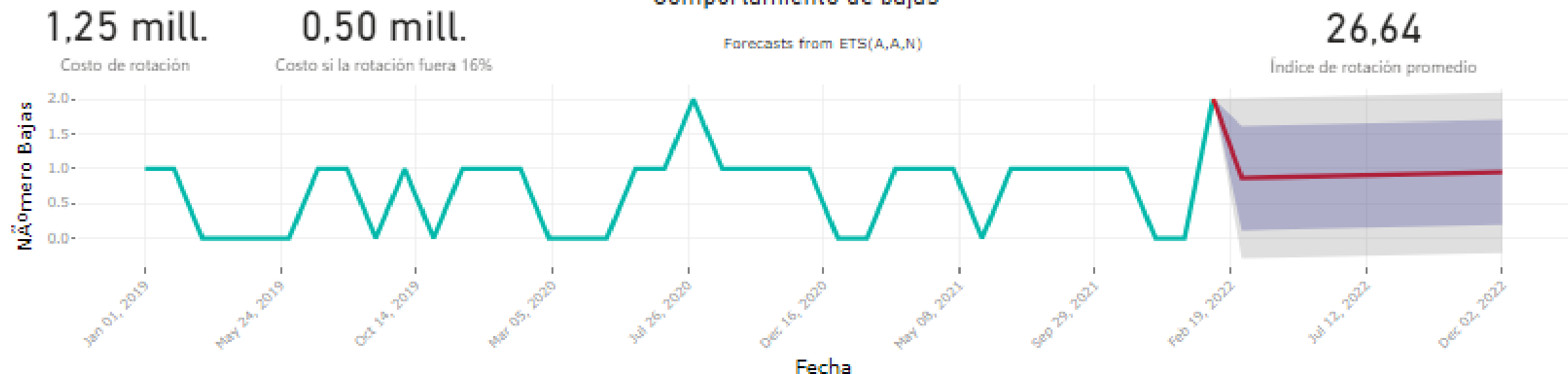
Premier  
AUTOMOTRIZ

REPORTE ANALÍTICO  
AGENCIA HINO CULIACÁN



### Comportamiento de bajas

Forecasts from ETS(A,A,N)

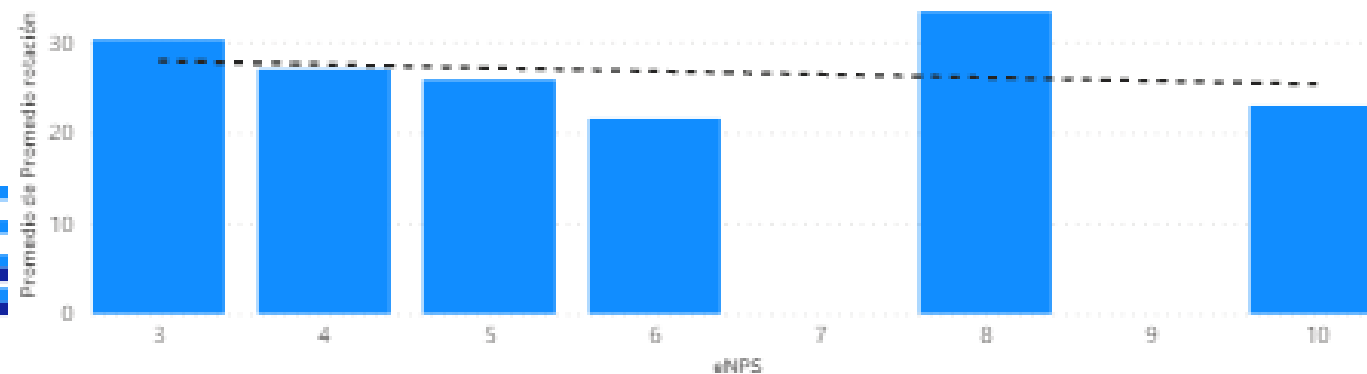


**eNPS: 8.3**

### Relación entre rotación y eNPS

### Voluntario / Involuntario por año

● Voluntario ● Involuntario



# Insights de rotación

El índice de rotación se encuentra por encima del deseado por el grupo, sin embargo el pico más alto de bajas en un mes es 2.

Se confirma que los detractores son aquellos que están moviendo la tendencia a la rotación.

La tendencia en los últimos 2 años ha sido exclusivamente de rotación voluntaria. Consideramos que esta tendencia puede estar relacionada a efectividad de perfilar durante la contratación.

DETRACTORES y PROMOTORES por Marca

● DETRACTORES ● PROMOTORES



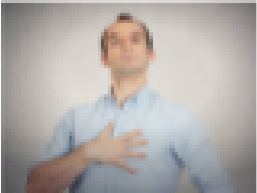
9,54

Lealtad



8,92

Orgullo



7,88

Satisfacción

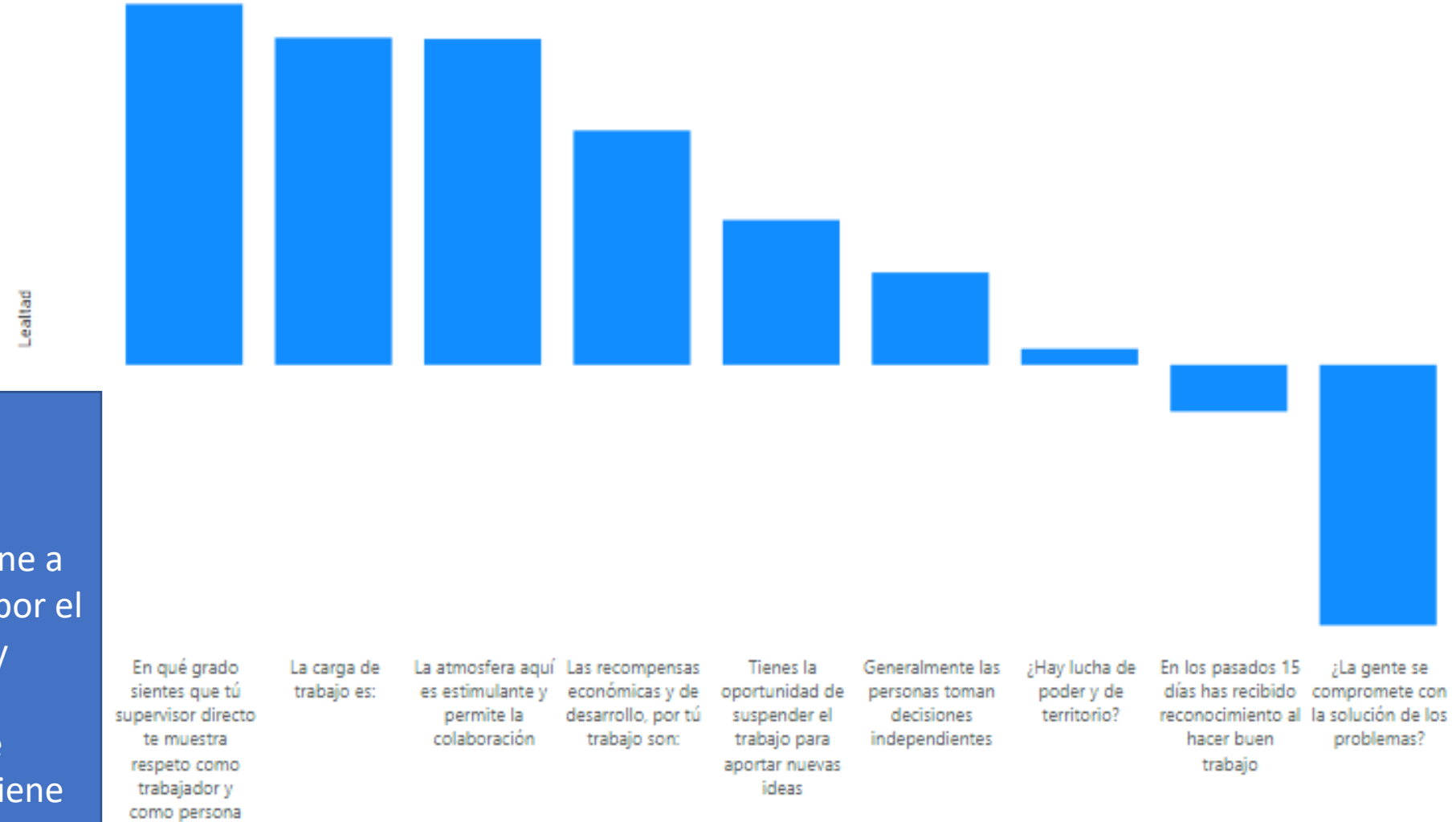




# Insights de los indicadores

- Los 3 indicadores base que estamos midiendo se encuentran en buenos promedios aunque sobresale la puntuación de lealtad como una de las más altas. No así el de satisfacción que podría mejorarse.
- Sobresale el hecho de que en esta agencia no hay detractores.

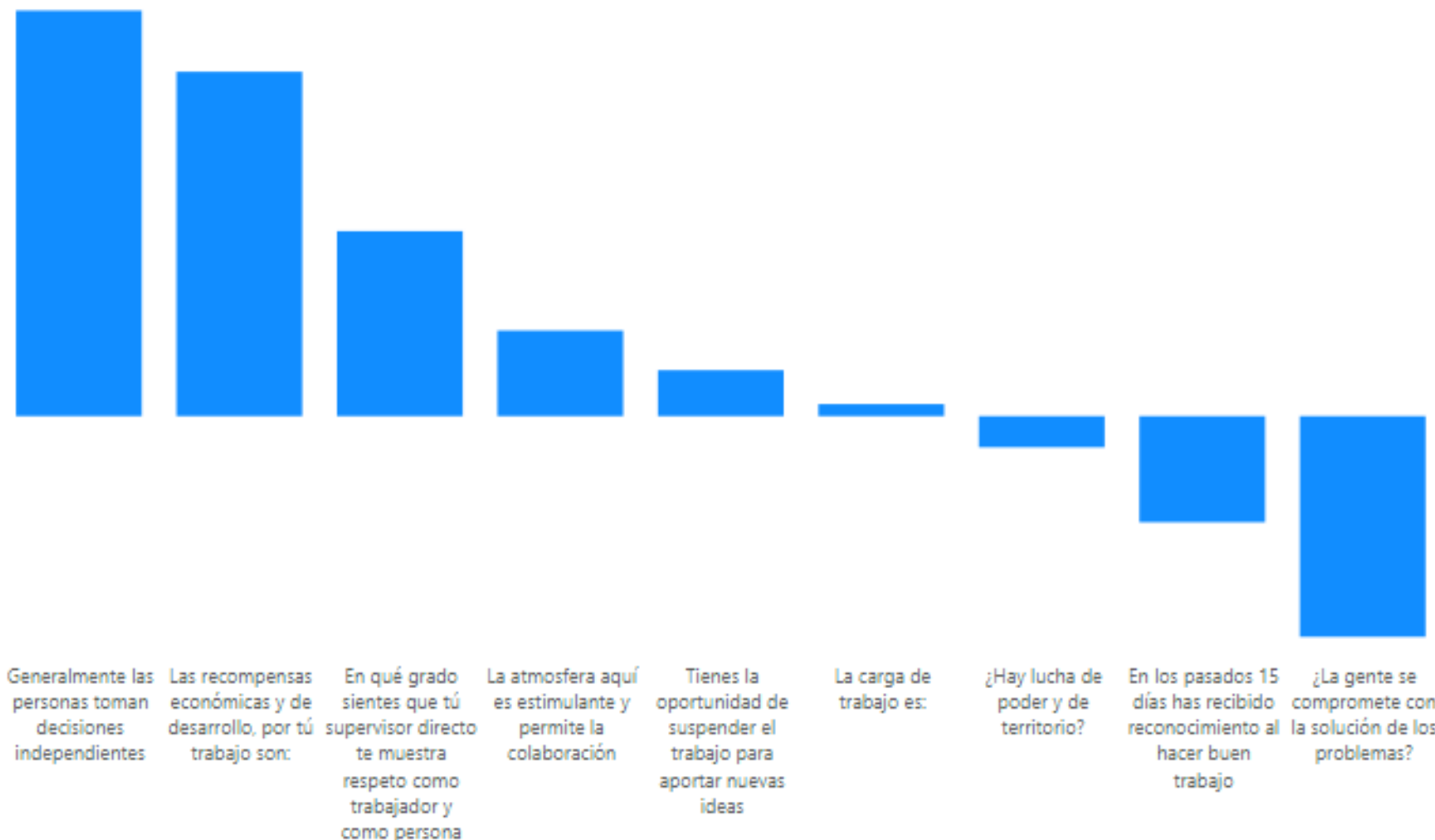
¿Qué sube y qué baja la lealtad?



La lealtad responde positivamente a tres variables: respeto mostrado por el supervisor, carga de trabajo y atmósfera estimulante. El compromiso a la solución de problemas es una variable que tiene efecto negativo.

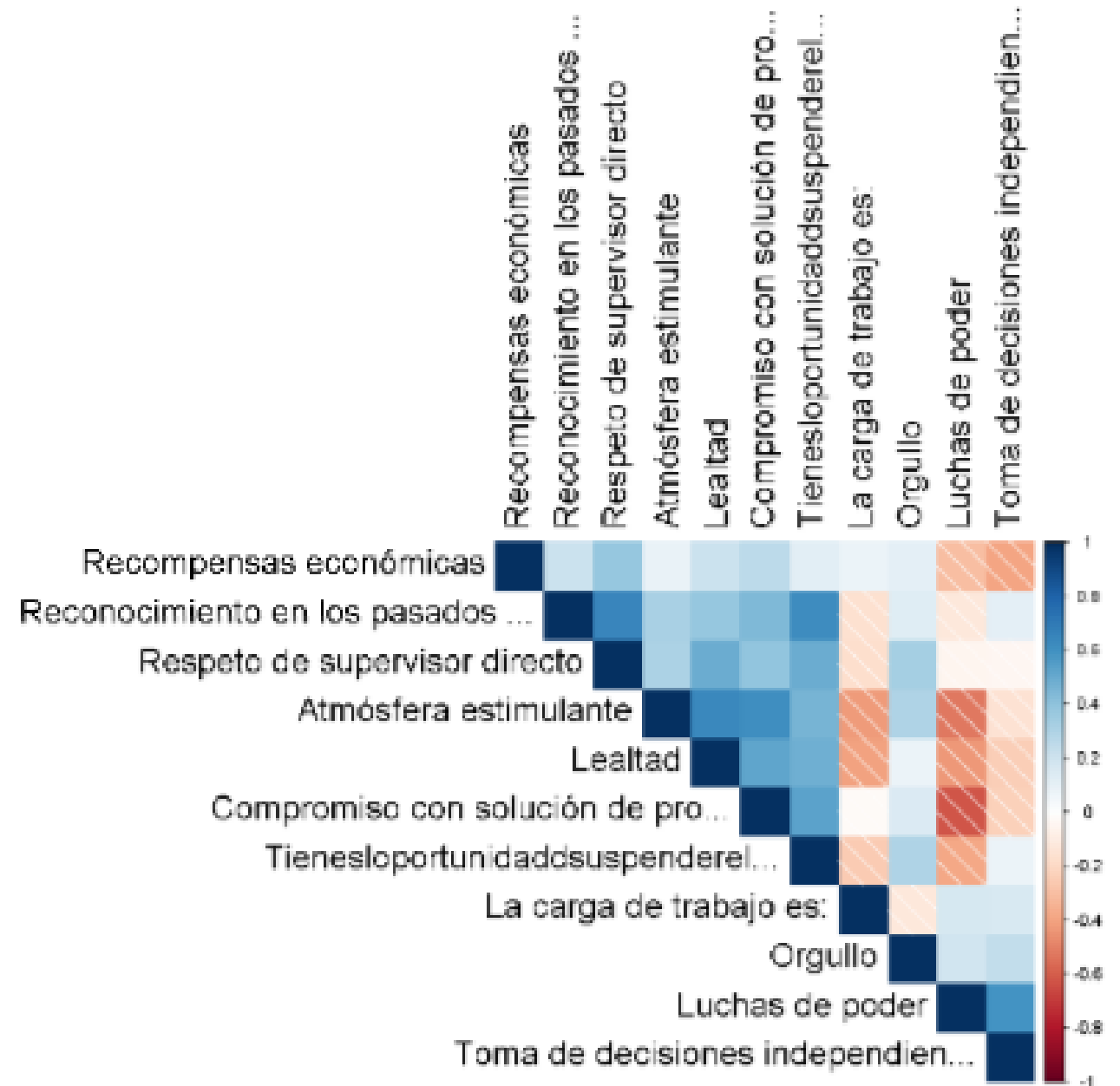
¿Qué sube y qué baja el orgullo?

Orgullo



El orgullo es explicado positivamente por la toma independiente de las personas y por las recompensas económicas y de desarrollo. Sin embargo el compromiso a solución de problemas y reconocimiento en los últimos 15 días afectan negativamente.

Las relaciones más sobresalientes que encontramos son: lucha de poder con compromiso con la solución y atmósfera estimulante; recompensas económicas con toma de decisiones independiente; y carga de trabajo con atmósfera estimulante. Todas estas variables nos sugieren una percepción de favoritismo con aquellas personas que reciben las recompensas y a las que se les permite tomar decisiones independientes.





¿Qué aspectos del ambiente laboral en esta agencia te impiden tu desarrollo y tus metas? y Exclúdes

[illegible][illegible][illegible]

# Desviadores positivos y negativos:

## **Desviadores positivos**

- Los principales desviadores positivos son Remo Romo Gálvez (justo al centro del sistema), Blanca Minerva Arellano Gisper (ubicada justo al lado de Remo) y Laura Yurceli Bastidas Rodríguez. Hay una línea de comunicación muy marcada en el sistema, siendo los principales éstos mismos.
- Se observa una subgrupo muy alejado integrado por mercadotecnia y corporativo. Es un indicativo de que no se sienten parte del grupo.

## **Desviadores negativos**

- El principal desviador negativo es Lucero Medina Palazuelos, el segundo Jesús Rene Ramos Quintero, y el tercero Remo Romo Gálvez.
- Es importante señalar que ninguno de los desviadores negativos tienen relación dinámica entre ellos, lo que indica que pueden ser atendidos como casos aislados y solucionarlos uno a la vez.





Acciones recomendadas

# Acciones recomendadas

- Establecer reglas muy claras sobre los indicadores sobre los que se dan las recompensas.
- Proveer a los gerentes de criterios y reglas para recompensar y determinar correctamente la aportación de nuevas ideas.
- Empezar un programa de plan de carrera en donde se ofrezcan diferentes cursos a los colaboradores.
- Promover equipos multifuncionales para la solución de problemas.