

07 de marzo de 2022
Zapopan, Jalisco.

Reunión mensual

Violeta:

- Los clientes que se van de la firma, si representará un golpe al presupuesto.
- Reforzar la comunicación con el equipo de nóminas, ya que el equipo es nuevo
- Tema de DIM fue un proceso que parecía nuevo para nóminas y contabilidad, reforcemos y seamos precisos.
- Cuando lleguen los archivos/papeles de trabajo, háganlo a conciencia y no solo llenar por llenar, eviten re trabajar y perder tiempo, mejor pidan un día más en el llenado pero que este sea elaborado a conciencia.
- Archivo de seguimiento, se pidió comentarios de los coordinadores, prácticamente lo único diferente es el llenado de los tiempos.
- De los cierres revisados, facturas del 2021 aún están en gasto, el proceso interno se está haciendo erróneo.

Jorge:

- Ausente

Alejandro:

- Ausente

Javier:

- Caledonia y Bandas, se van de la firma.
- Se debe educar a los clientes, ya que todo es culpa de PVN de los errores de su propio personal, estar atentos en tener todo bien documentado.
- No se confíen en el tema de anuales, ya que solo equipo de Lucy y Marcos han enviado correo, los demás metan el acelerador ya que la fecha límite es para el 15 de marzo.

Angeles:

- Tenemos completo el equipo de nóminas, demos el apoyo que necesita Areli como líder, para que vaya identificando clientes y la historia que tenemos detrás.
- Brindar apoyo a Ana como coordinadora en desarrollo del equipo #6.



Abigail:

- Si tienen devoluciones las envíen en tiempo.

Lucy:

- Clientes externos, no sabían sobre el proceso de la DIM ya que argumentaban que no sabían que era eso y que nosotros lo hiciéramos, cuando la nómina ni siquiera la llevamos nosotros.

Noemi:

- Hemos tenido un periodo donde, solo se han estado apagando fuegos y se ha descuidado la operación o necesidades normales de los equipos, pide el apoyo para que seamos cuidadosos de los temas que estamos solicitando, ya que algunos son temas que solo quitan tiempo y no trascienden.

Marcos:

- Afibra deja de ser cliente de PVN.

Roxana:

- Con cliente Villaseñor, adicional al atraso que se tiene, normalmente nunca paga a tiempo sus obligaciones, por lo que se le hizo saber que nos deslindamos de cualquier multa o requerimiento, ya que se le ha hecho saber que deben de pagar.

Gerardo:

- Tener la práctica de siempre que se le entrega algún documento al cliente, hacer firmar como evidencia de lo que se le entregó.

Mónica:

- Agradecer el apoyo del tema de cobranza, se ha avanzado, pero seguir actualizando tareas de trello.
- Apoyo con el tema de las impresiones y hojas recicladas.

