

## Datos Personales

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	8703919
Nombres :	NESTOR ARTURO
Apellidos :	ZAMBRANO CUENCA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	940604487
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	HILTI
Cargo :	JEFE DE UN O AS
Nivel Jerárquico :	JEFE DE UN O AS
Jefe Inmediato :	OSCAR WAGNER FARBIARZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1963-08-19

#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

## Resumen General

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	16.00%	3.00	2.67	2.67
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	14.00%	3.00	2.67	2.67
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	14.00%	3.00	2.33	2.33
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	14.00%	2.33	2.33	2.33
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	14.00%	3.00	3.00	3.00
6	Experto en funciones --	14.00%	2.33	2.33	2.33
7	Comprensión del Negocio --	14.00%	3.00	3.00	3.00
				<b>Promedio :</b>	<b>2.62</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>87.33%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Comprender y definir lo que hay que hacer <b>OPORTUNIDAD EN DESARROLLO</b>	10%	100.00	50.00	50.00
2	Conseguir que las cosas se hagan --	10%	80.00	0.00	0.00
3	CRECIMIENTO --	20%	60.00	0.00	0.00
4	CRECIMIENTO --	20%	90.00	0.00	0.00
5	DIFERENCIACION --	20%	80.00	0.00	0.00
6	PRODUCTIVIDAD --	20%	100.00	0.00	0.00
				<b>Promedio :</b>	<b>5.00</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>5.00%</b>

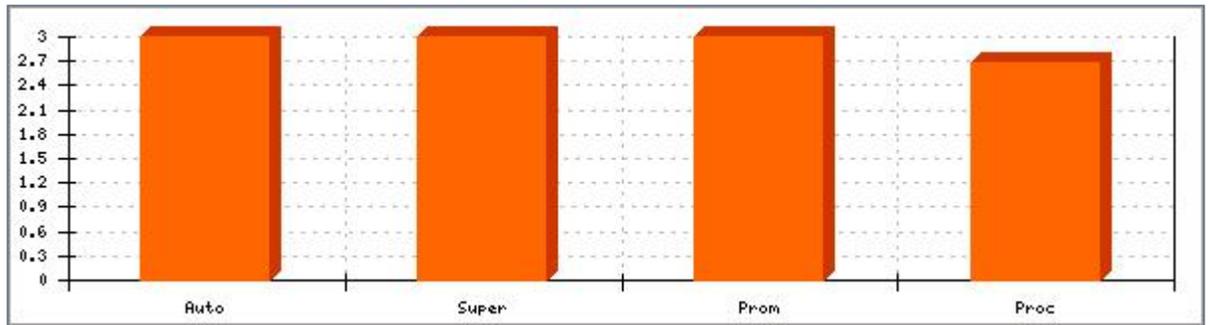
## Análisis por Pregunta

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Orientación al cliente

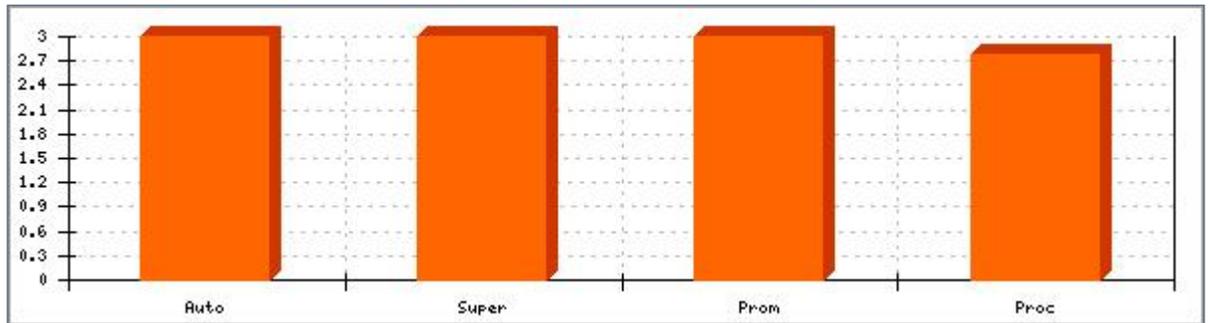
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.69



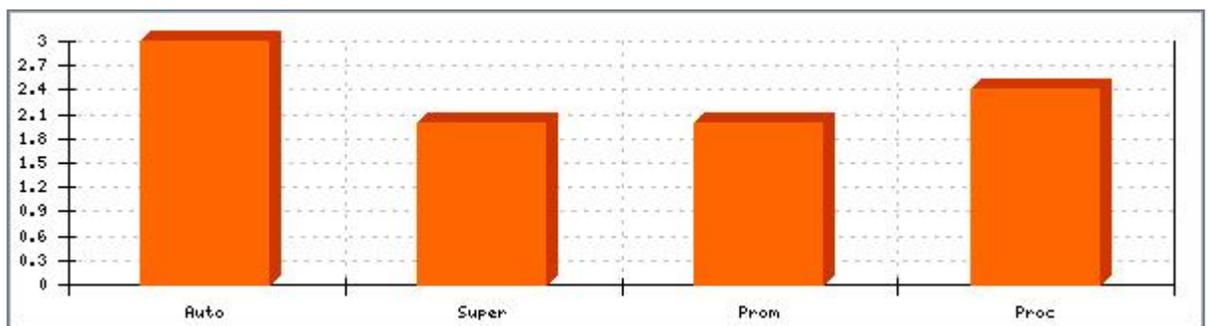
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.78



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

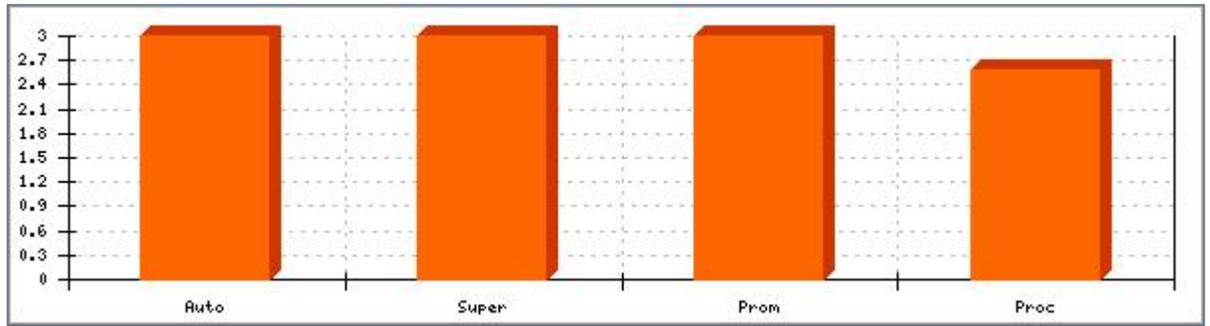
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.40



#### Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

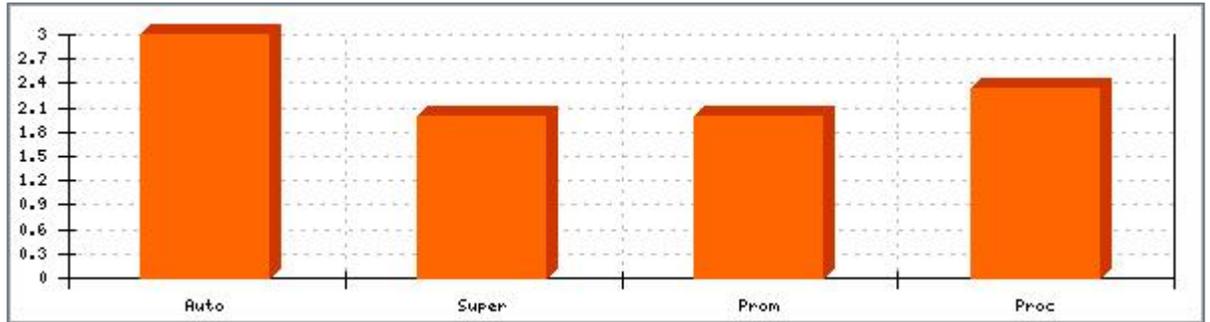
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.57



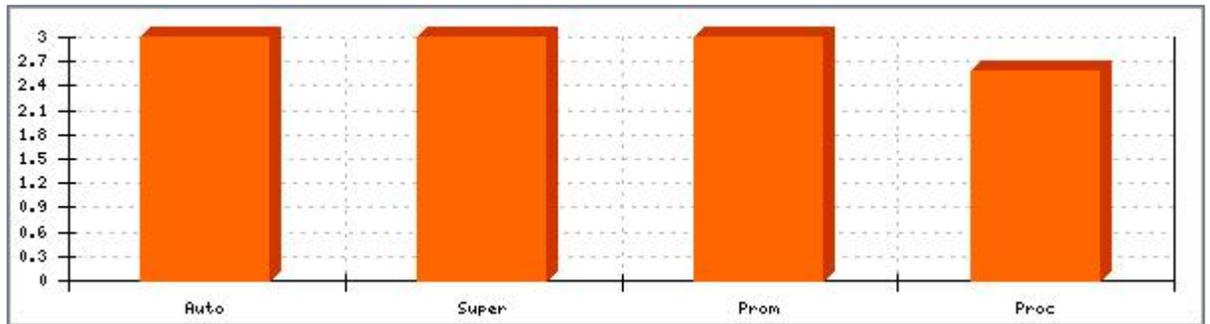
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.34



6.- Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo (3.00)

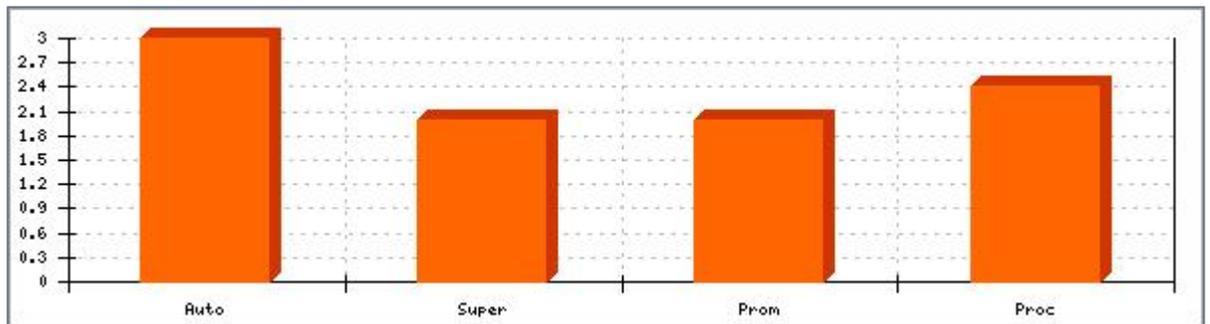
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.57



### Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

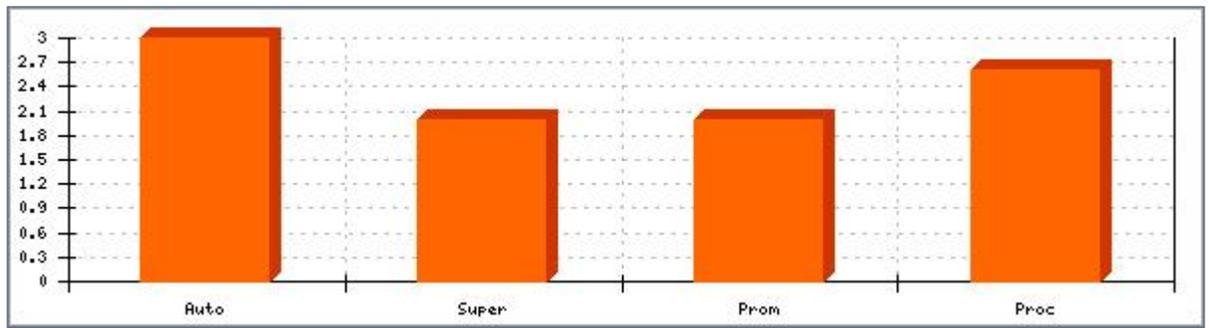
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.41



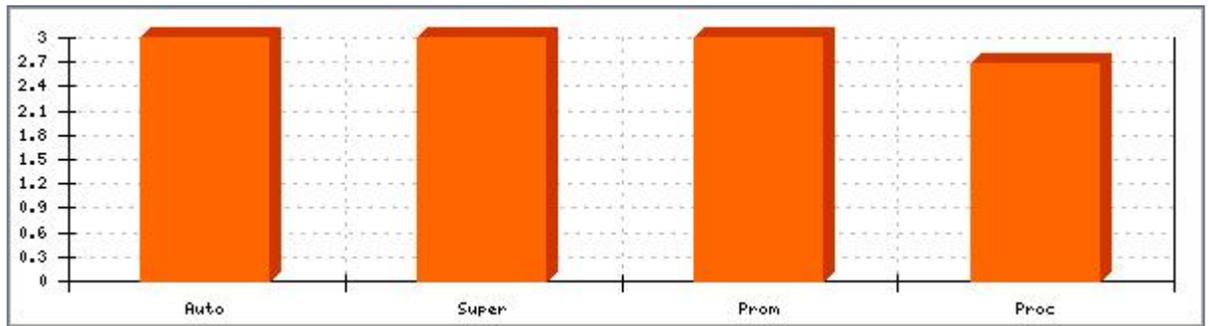
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.60



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (3.00)

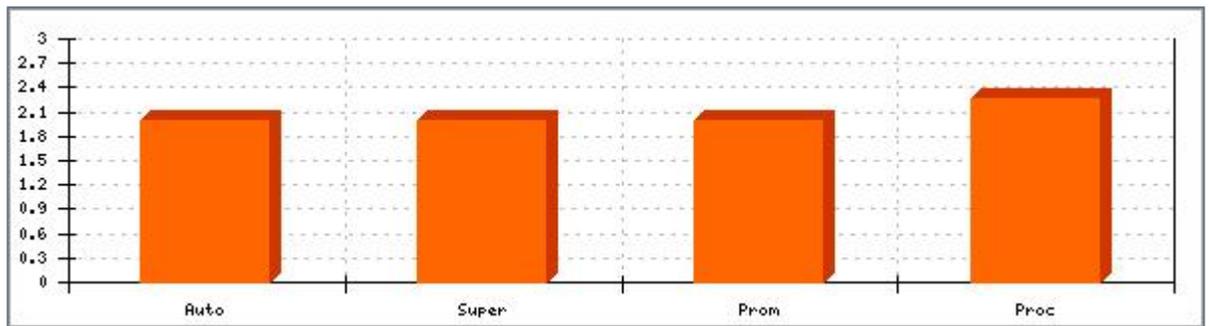
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.69



**Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)**

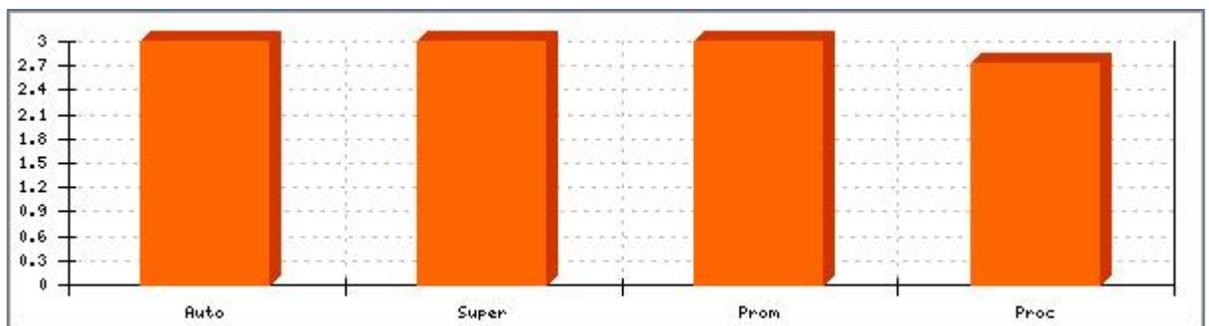
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.26



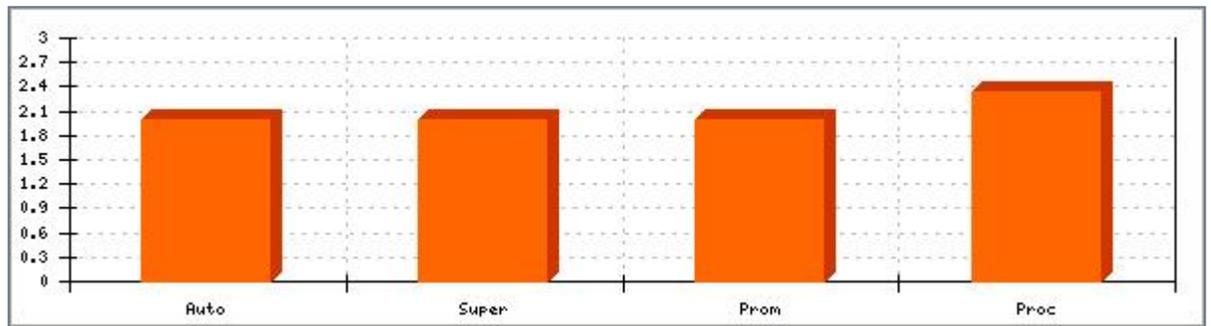
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.74



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (2.00)

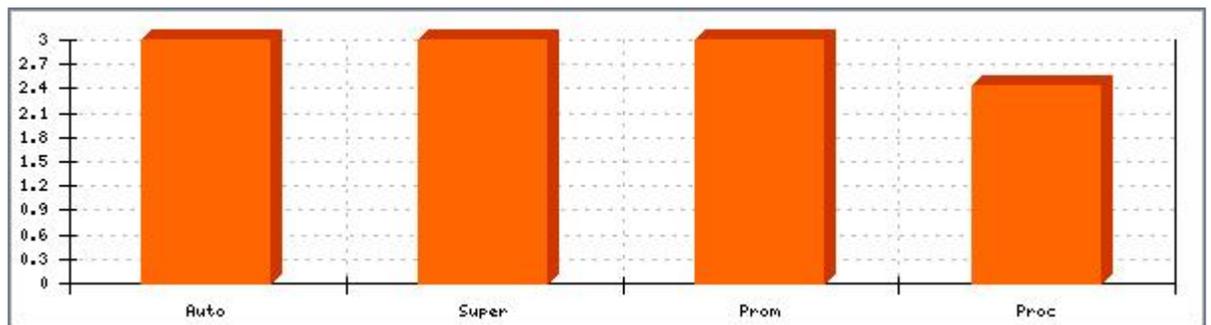
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.34



### Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)

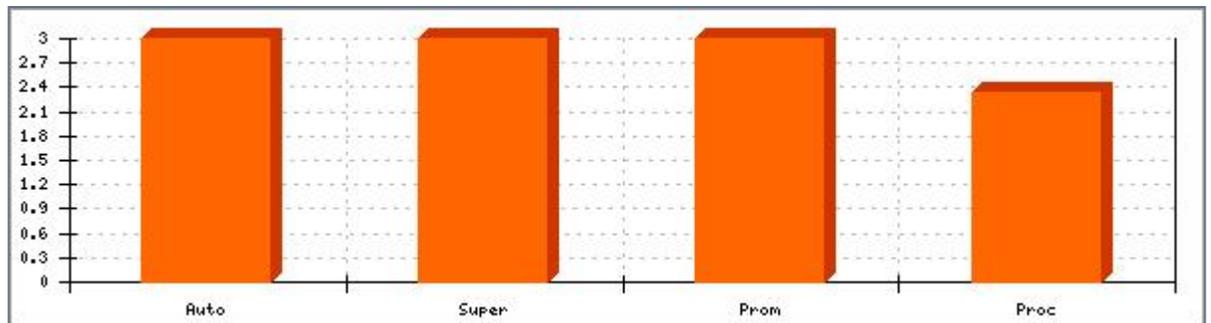
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.43



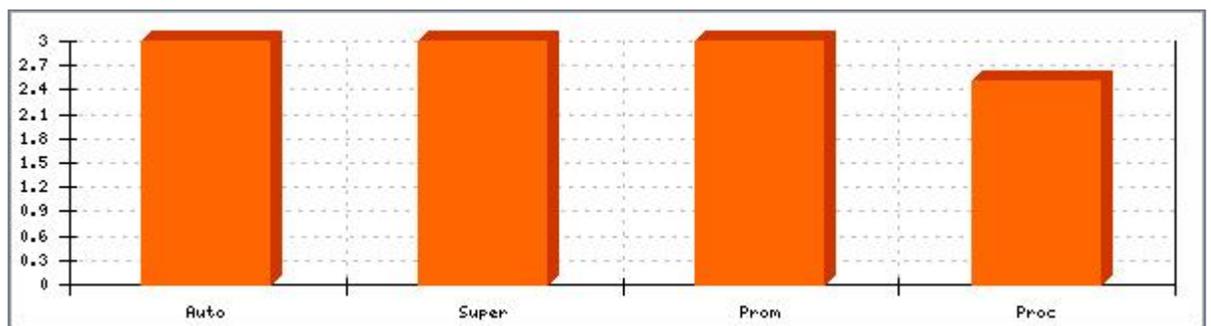
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.33



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional. (3.00)

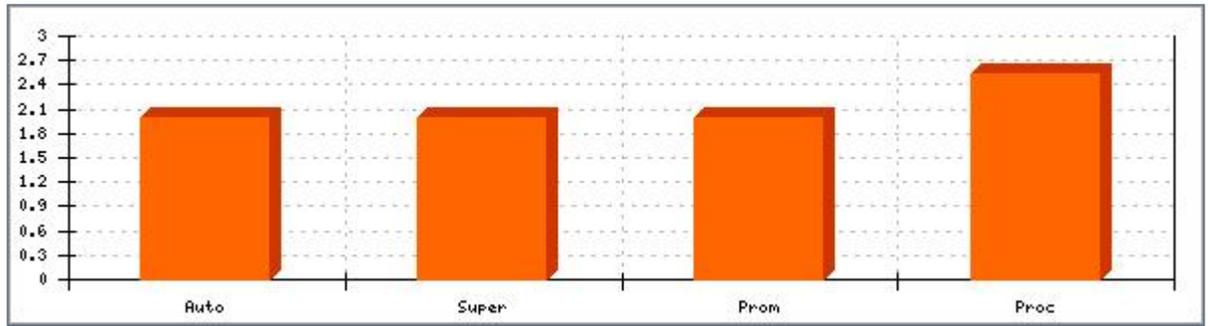
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.50



### Experto en funciones

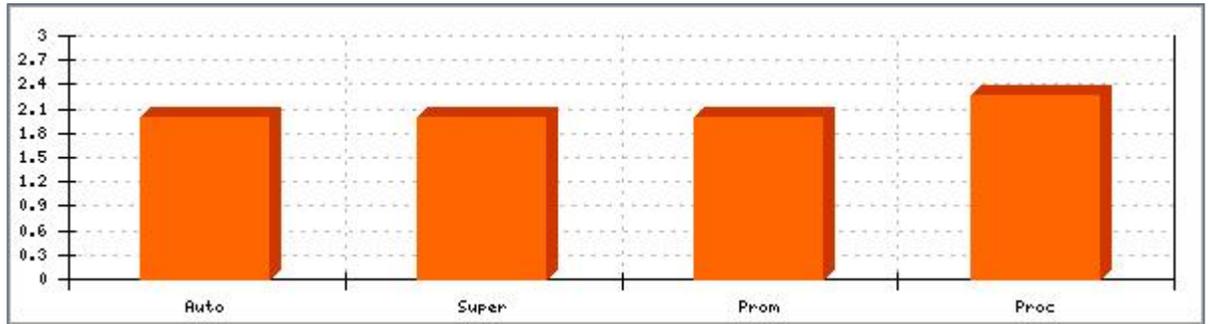
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.53



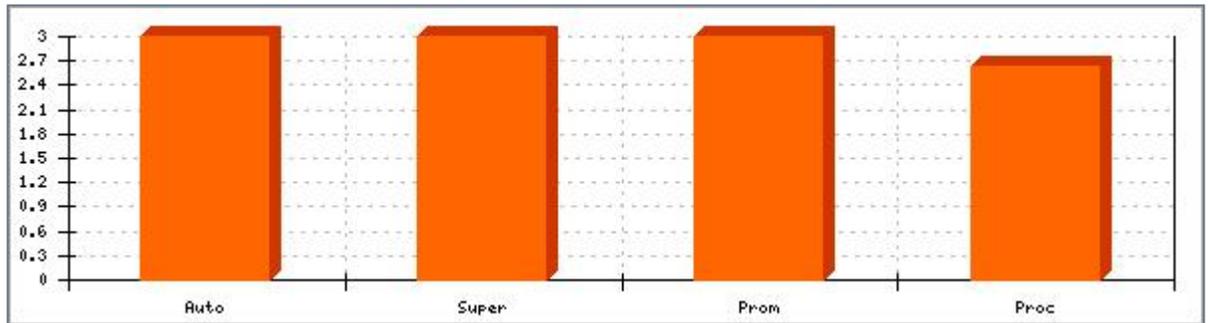
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.26



18.- Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos. (3.00)

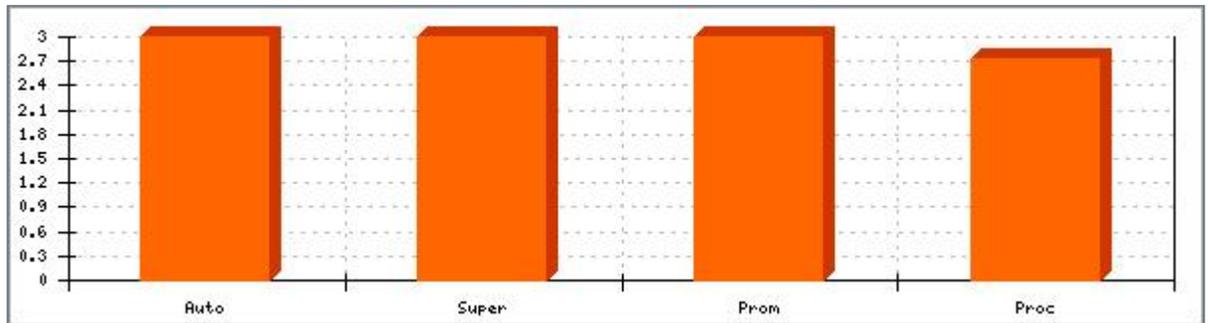
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.64



### Comprensión del Negocio

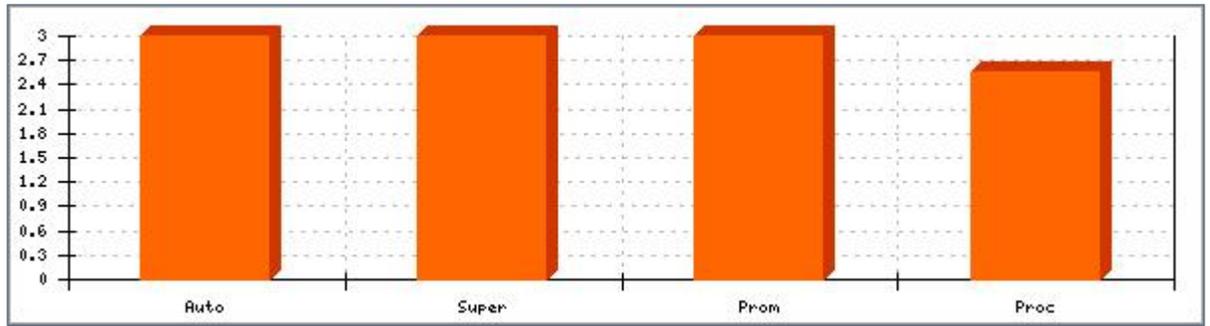
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.74



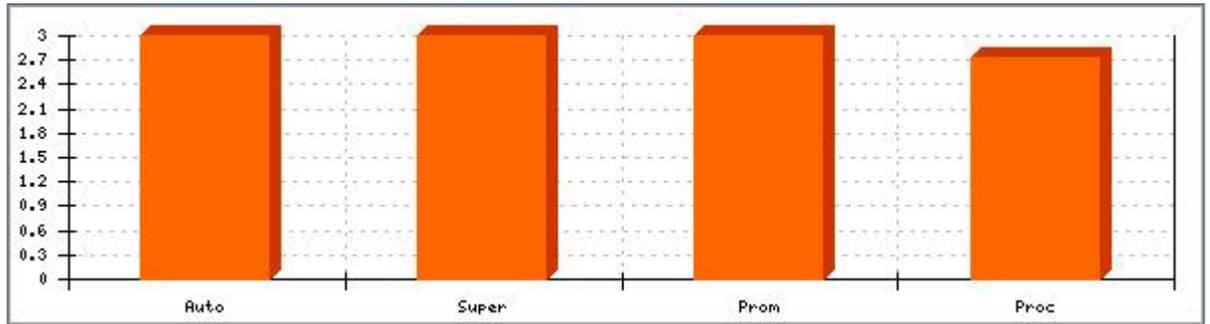
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.55



21.- Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.72



## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al cliente) Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)) Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados.	100.00%
(Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)) Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo	100.00%
(Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)) Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función de ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)) Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)) Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional.	100.00%
(Experto en funciones) Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos.	100.00%
(Comprensión del Negocio) Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización.	100.00%
(Comprensión del Negocio) Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo	100.00%
(Comprensión del Negocio) Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio	100.00%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Comprender y definir lo que hay que hacer

**Autoevaluación :** El proceso de backorder en SAP no está considerado en QSI por sus procesos internos. Lo que se está haciendo es trabajarlos en una hoja Excel, en la unidad compartida del W/. donde cada CS llena sus datos y Logística de ahí los considera para los pedido de reposición.

**Supervisor :** han habido errores todavía en este proceso. es necesario trabajar en una implementación manual o en SAP /CRM trabajar de la mano de CS es muy importante

##### 2 Conseguir que las cosas se hagan

**Autoevaluación :** Solo falta cerrar con QSI la administración de los AF, Operaciones QSI aun no acepta el reto.

**Supervisor :** buen trabajo de delegación. buen camino. hay que planificar y encontrar la forma de delegar el resto de funciones

##### 3 CRECIMIENTO

**Autoevaluación :** Nuestro promedio del inventario menor a 6 meses es del 58%, por debajo del objetivo. Hay productos específicos para proyectos que aun no se pueden mover.

**Autoevaluación :** Mantenemos un MOH promedio de 5.5, el inventario de baja rotación impacta fuertemente con este resultado.

**Supervisor :** hay que seguir trabajando en cuidar el inventario que se compra lo cual se esta haciendo en forma adecuada y por otro lado seguir tomando acciones para bajar el inventario de mas de 6 meses. en este sentido oportunidades como reexportación o uso en proyectos debe ser proactivo

**Supervisor :** esta en camino al objetivos. es necesario para lograrlo bajar el inv de mas de 6 meses. el resto se esta manejando en forma adecuada

##### 4 DIFERENCIACION

**Autoevaluación :** 4.8 es el promedio del ROCT a la fecha, la demora en la aprobación de las cotizaciones por parte de los proyectos influyen en el resultado. Si revisamos el ROCT de los equipos con SDPV el ROCT es de 3.2

**Supervisor :** afectado por alza en reparaciones fuera de LTS y demora en aprobaciones. se debe seguir cuidando el inventario de repuestos y mantener el nivel de trabajo en el taller

##### 5 PRODUCTIVIDAD

**Autoevaluación :** Estamos logrando un margen promedio del 43.6% por un compromiso y trabajo en equipo coordinado entre todas las áreas, como por un manejo adecuado en la reposición de inventario para generar el menor costo en las importaciones.

**Supervisor :** se logro arreglar los problemas de margen. se sigue cuidando las importaciones y los precios de los productos para negocios importantes

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación al cliente.**

Hay una comunicación permanente con las demás áreas para poder estar al nivel de sus expectativas. Si bien en algunas oportunidades no se han comunicado demoras en llegada de productos o quiebres de stock, se han tomado acciones para mejorar esto, enviándose reportes de tránsitos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación a resultados.**

Tengo claro los objetivos del negocio y trabajamos en mi áreas dándoles la importancia debida para lograrlos dando y pidiendo feedback.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Trabajo en Equipo.**

El trabajo en equipo es prioridad, la interacción con las demás áreas es lo que siempre buscamos. Cada logro como mejoras en el ROCT, baja de inventario, se menciona como trabajo de equipo.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Enfoque en Personas**

Aquí tengo oportunidad de mejora pidiendo y dando más feedback como impulsar aun más el desarrollo de los demás.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Visión Estratégica**

Participo permanentemente en decisiones del negocio e indagaciones de los mismos para entenderlo mejor para así poder dar respuestas con mayor fundamento, aporte y seguridad.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Experto en Funciones.**

## SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

existe una orientación al cliente interno y externo y se han realizado salidas para mayor comprensión es necesario mayor anticipación e interacción con clientes internos aprovechas nuevo Dir de ventas y trabajo con ASM

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.

buna orientación al logro de resultados. es necesario ir mas alla para solucionar o cambiar algunos aspectos, anticipándose o buscando nuevas soluciones

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.

es necesario buscar un involucramiento mayor en los logros de las otras áreas. mejoras en ROCT deben involucrar ventas y Logística y reunirlos mejoras en planificación requieren de la intervención de ventas hay espacio de mejora

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas

hay espacio de mejora en la forma como se entrega feedback.. hay que mejorar la sensibilidad, en empowerment y la motivación

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica

participación en todos los aspectos del negocio y aporte positivo

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.

falta informarse y conocer mas se debe realizar viaje a Panama Q3

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comprensión del Negocio.

comprende el negocio de Hilti y las necesidades del cliente

