

Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - QSI

EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-08-02 07:32:48** hasta el **2017-08-03 17:16:53**

Datos Personales

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

No. Identificación :	914049440
Nombres :	SAMUEL ISAAC
Apellidos :	COELLO PANCHANA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA GUAYAQUIL
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	GERENTE DE DEPARTAMENTO
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	HUGO FRANCISCO LOPEZ DONOSO
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

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 - QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	3.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	3.00	3.00	3.00
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en Personas --	20.00%	3.00	3.00	3.00
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	3.00	3.00
Promedio :					3.00
Promedio en Porcentaje :					100.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Asegurar la rentabilidad en los negocios para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3. --	15%	0.00	0.00	0.00
2	CLIMA LABORAL DEPARTAMENTO QUIMICOS --	10%	0.00	0.00	0.00
3	CRECIMIENTO EN VENTAS 2017 - SANTIAGO MUÑOZ + GISELLE AGUIRRE OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	15%	49.02	49.02	49.02
4	Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants). --	5%	0.00	0.00	0.00
5	IMPLEMENTACION UNIDAD PRODUCTIVA DE TINTAS --	30%	0.00	0.00	0.00
6	VENTAS DE EXPORTACION A QUIMICA SUIZA PERU DE COLAGENO --	10%	0.00	0.00	0.00
7	VENTAS UPA OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	15%	30.53	30.53	30.53
Promedio :					11.93
Promedio en Porcentaje :					11.93%

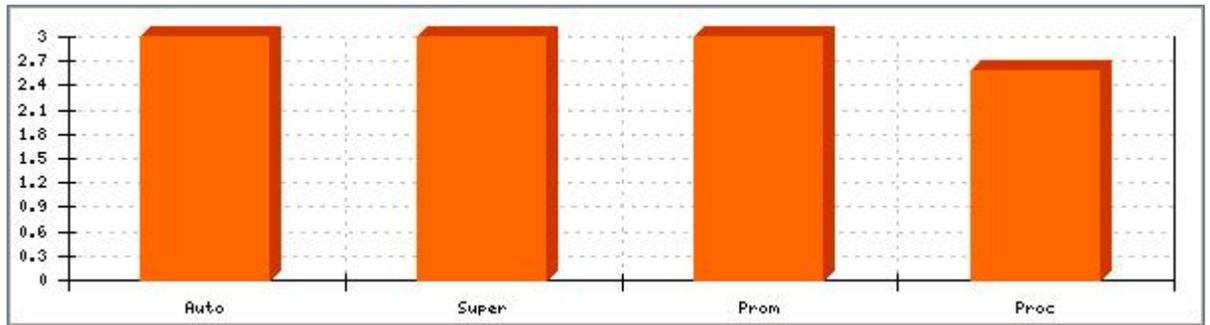
Análisis por Pregunta

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

Orientación al cliente

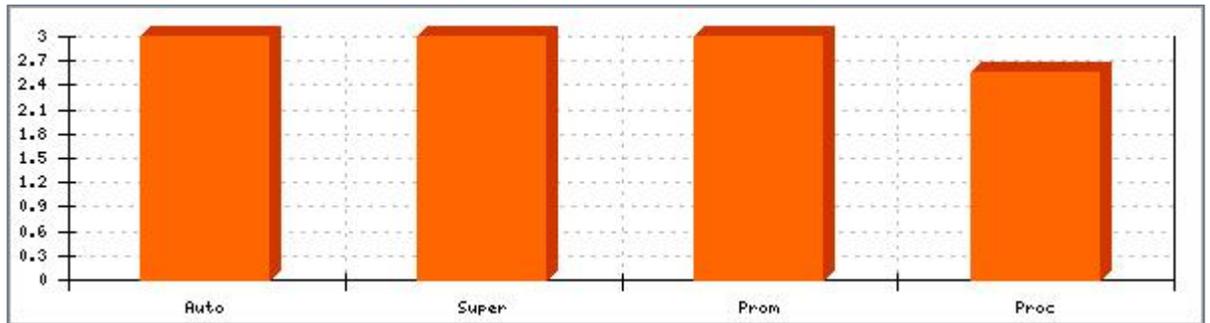
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.58



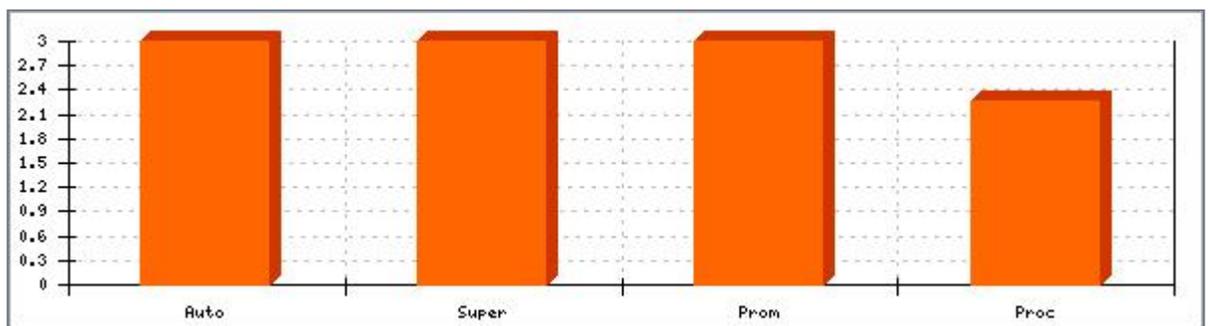
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.56



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

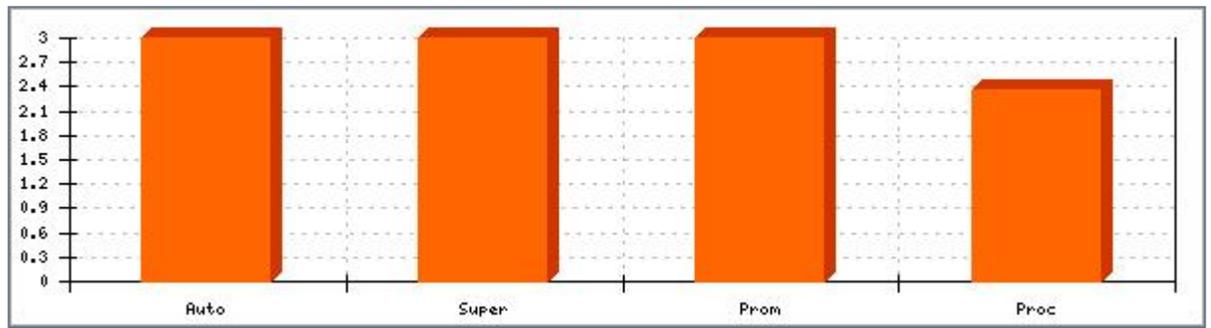
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.27



Orientación a resultados

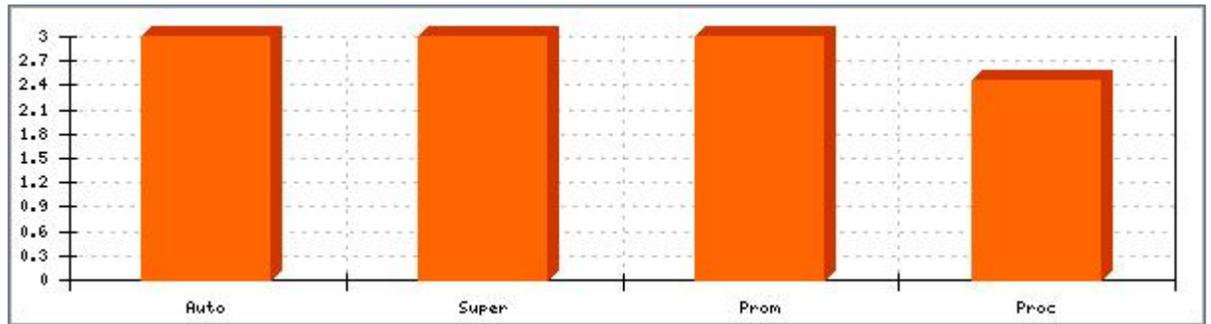
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.36



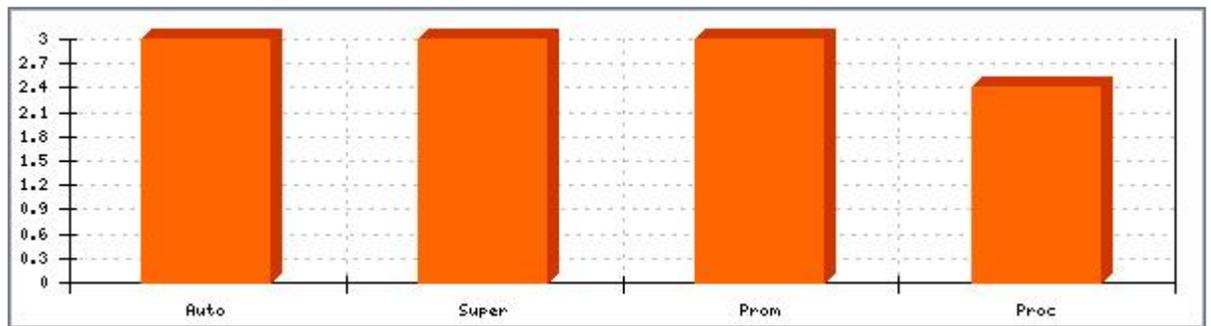
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.45



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)

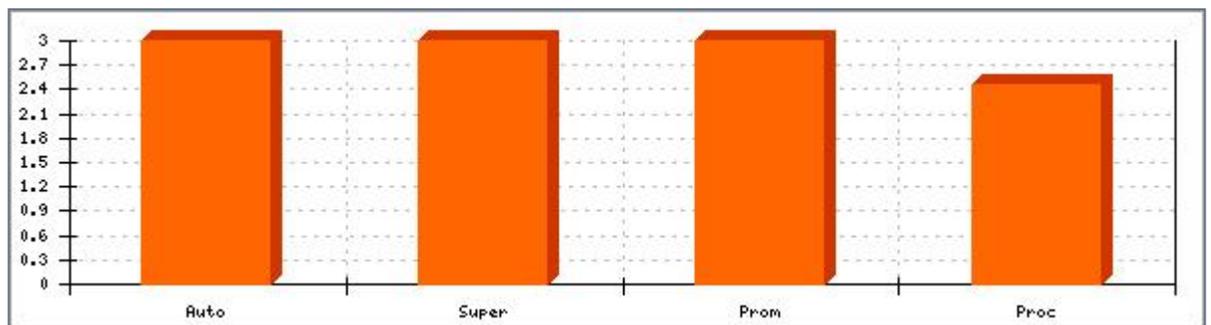
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.42



Trabajo en Equipo

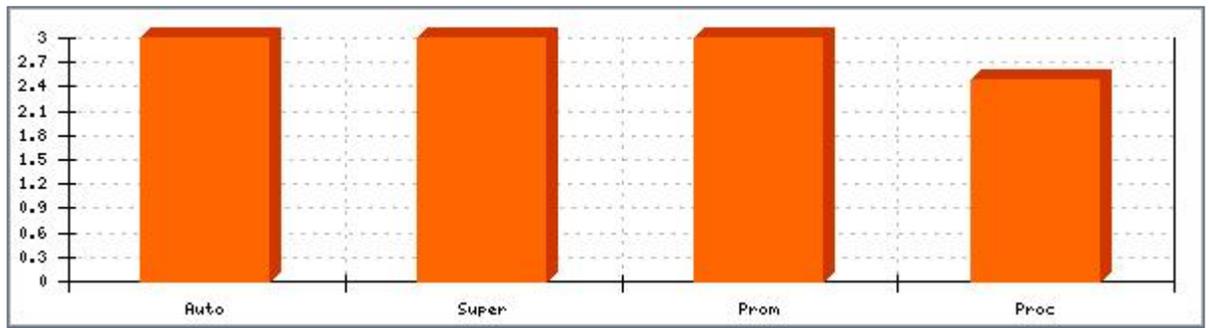
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.46



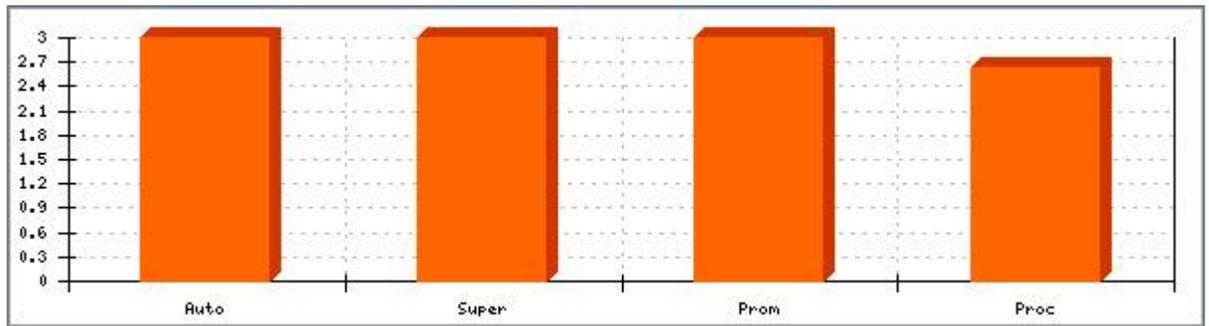
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.49



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

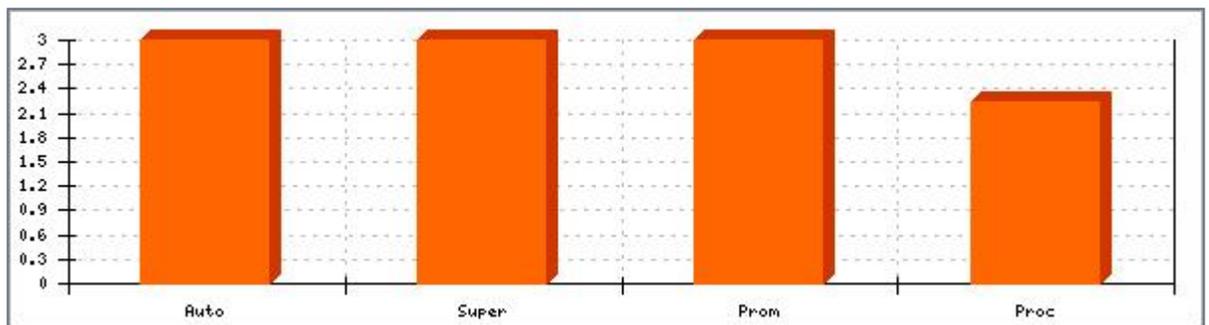
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.62



Enfoque en Personas

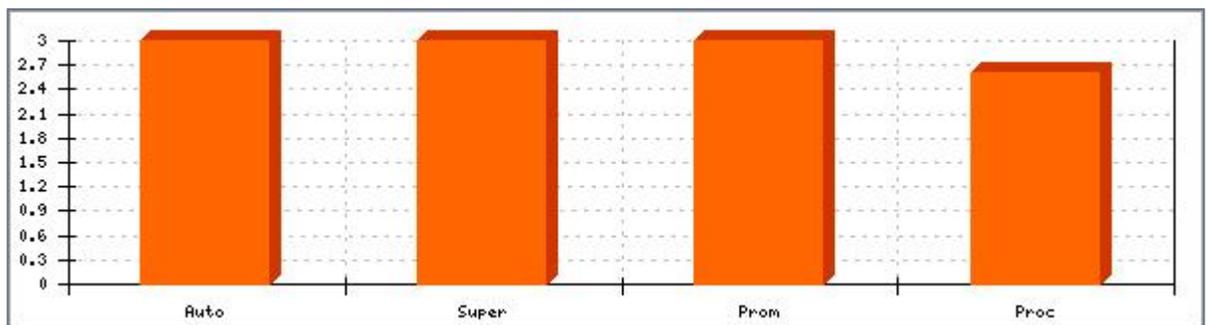
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



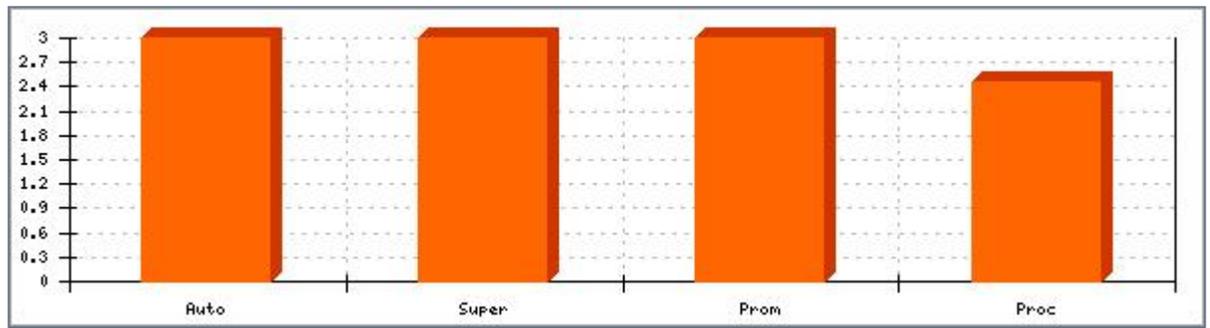
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (3.00)

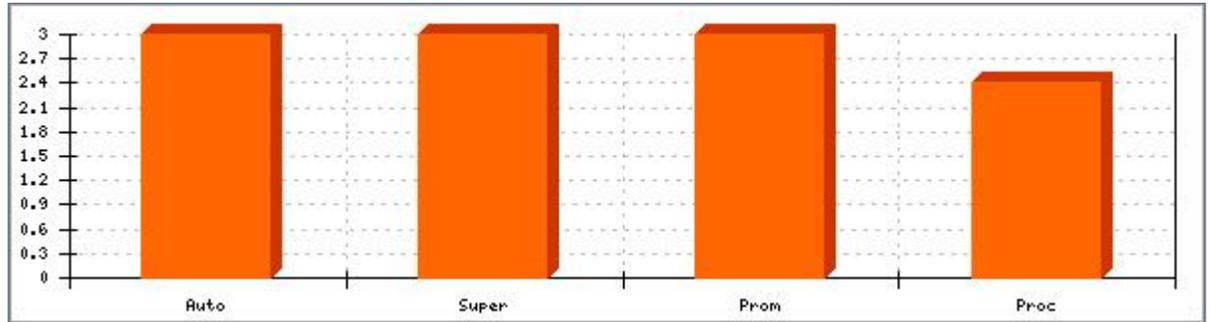
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.47



Visión Estratégica

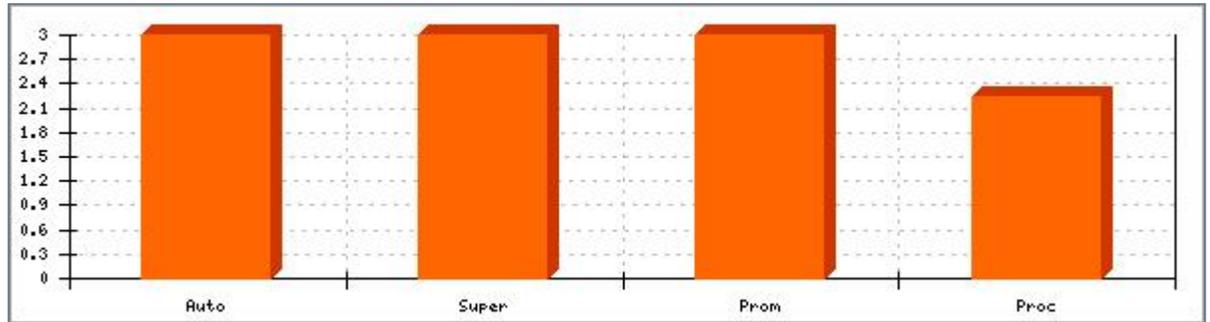
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



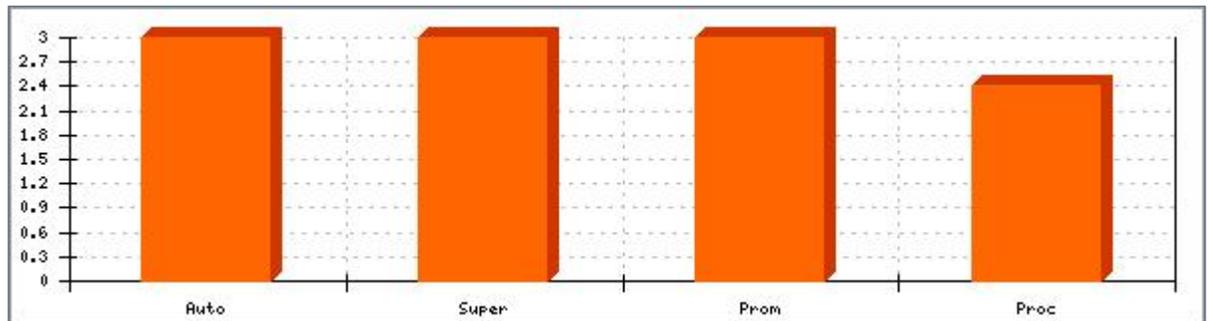
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



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	2.42



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - QSI 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 al cliente) Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación a resultados) 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) Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía.	100.00%
(Orientación a resultados) 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) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	100.00%
(Trabajo en Equipo) Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos.	100.00%
(Trabajo en Equipo) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Enfoque en Personas) Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos.	100.00%
(Enfoque en Personas) 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%
(Enfoque en Personas) Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas	100.00%
(Visión Estratégica) 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	100.00%
(Visión Estratégica) 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) 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%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Asegurar la rentabilidad en los negocios para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3.

Autoevaluación : es un indicador que se medirá al finalizar el año

Supervisor : se evaluara al final del año

2 CLIMA LABORAL DEPARTAMENTO QUIMICOS

Autoevaluación : Se está cumpliendo el plan 2017 en cuanto a las reuniones de información y sociabilización de temas generales. Es un indicador que se medirá en noviembre.

Supervisor : se evaluara al finalizar el año

3 CRECIMIENTO EN VENTAS 2017 - SANTIAGO MUÑOZ + GISELLE AGUIRRE

Autoevaluación : A LA FECHA ACTUAL EL CAMBIO DE GISELLE AGUIRRE (USD489.884) COMO JEFE DE CUENTAS CLAVES TIENE UN EFECTO POSITIVO EN AUMENTO DE VENTAS , EN CASO DE SANTIAGO MUÑOZ (usd589.683)SE ESPERA EN ESTE SEGUNDO SEMESTRE UNA MEJORIA ESPECIALMENTE EN LOS RESULTADOS DE VENTAS DE PRODUCTOS DE UPA EN PRONACA

Supervisor : La estrategia se esta implementando, hay proyectos que esperamos concretar y que reflejaran el trabajo en el esquema de cuentas claves y cuentas especiales.

4 Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants).

Autoevaluación : es un indicador que se medirá al finalizar el año

Supervisor : se evaluara al finalizar el año

5 IMPLEMENTACION UNIDAD PRODUCTIVA DE TINTAS

Autoevaluación : El proyecto de la Unidad de Mezclas de Tintas Sánchez va tomando forma acorde a lo planificado. Se ha obtenido formalización de contrato con maquilador local QCT, los equipos Ink Maker se importarán a mediados de agosto para realizar implementación en Octubre, se importará en agosto 1FCL de tintas desde México para hacer producciones manuales en QCT y en Octubre se espera primeras ventas.

Supervisor : Estimamos que la primera venta con producción manual sea en septiembre y las ventas automatizadas a partir de octubre.

6 VENTAS DE EXPORTACION A QUIMICA SUIZA PERU DE COLAGENO

Autoevaluación : SE REALIZO VISITA A PERU PARA PRESENTACION DE TENDENCIAS, SE CUENTA CON CONTRATO FORMADO Y SE ESPERA EXPORTACION DE 1FCL ANTES DEL CIERRE DE AÑO.

Supervisor : Tenemos el contrato acordado y esperamos tenerlo firmado en agosto y la primera exportación de 1fcl en octubre.

7 VENTAS UPA

Autoevaluación : EN 1S NO HEMOS LLEGADO AL 50% DEBIDO A QUE ALGUNOS CLIENTES DEL PPTO DEFINIDO NO HAN COMPRADO LA CANTIDAD CORRESPONDIENTE YA QUE SUS CONSUMOS SE HAN VISTO AFECTADOS POR LA ECONOMIA DEL PAIS.

Supervisor : Tenemos proyectos importantes que esperamos se concreten en el segundo semestre como Colageno para QS-PE, Adobos para Pollos Gus en Pronaca, Salmueras para Pavos para Liris y Faina. Esperamos llegar al 100% del objetivo.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

La autoevaluación de competencias sobre orientación al cliente interno esta basado en la respuesta cordial , sincera y lo mas prolija posible a las necesidades de mis reportes a traves de espacios de reuniones grupales o individuales, interaccion a traves de acompañamiento constante en visitas a clientes. De igual manera el relacionamiento de clientes externos que nos han permitido afianzar negocios ó iniciar proyectos (i.e.: industria empaques flexibles para Tintas Sanchez)

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - QSI

SAMUEL ISAAC COELLO PANCHANA

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

La estructura de Quimicos es plana, todos los integrantes son reporte al Gerente de Quimicos, los retos en cada negocio , la complejidad de cada uno, la diversidad de criterios de cada colaborador, el viaje constante a las zonas industriales del pais no me ha llevado a perder calma. Aspiro y espero ser un ejemplo para mi equipo, por cuanto me exigo a mi mismo e intento motivar constantemente a todo el equipo, orientandolos al

SUPERVISOR

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

Samuel tiene una orientación al servicio permanente y es parte de su filosofía que trabaja directamente con los vendedores. Un ejemplo es la visita continua a los clientes con los vendedores.

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

Samuel predica con el ejemplo visitando clientes continuamente y exigiendo a sus vendedores replicarlo en el día a día.

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

Ejecuta el trabajo en equipo con sus vendedores, con Operaciones y CC. Sabe que el éxito es un resultado grupal, donde la colaboración de todos en sus roles es imprescindible para el logro del equipo.

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

Samuel tiene la visión del crecimiento de Químicos y sus negocios. La ejecución la está haciendo continuamente. Este año vemos los resultados de la implementación de la estrategia de cuentas claves y cuentas especiales (desde enero 2017), que al final del año nos debe generar crecimientos importantes.

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

La implementación de la planta de Tintas Flexográficas es un ejemplo de la visión de crecimiento y rentabilidad del negocio y armar el futuro.

