

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	3.00	2.00	2.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	3.00	2.67	2.67
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	2.67	2.67
4	Enfoque en Personas --	20.00%	2.67	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	2.33	2.33
Promedio :					2.47
Promedio en Porcentaje :					82.22%

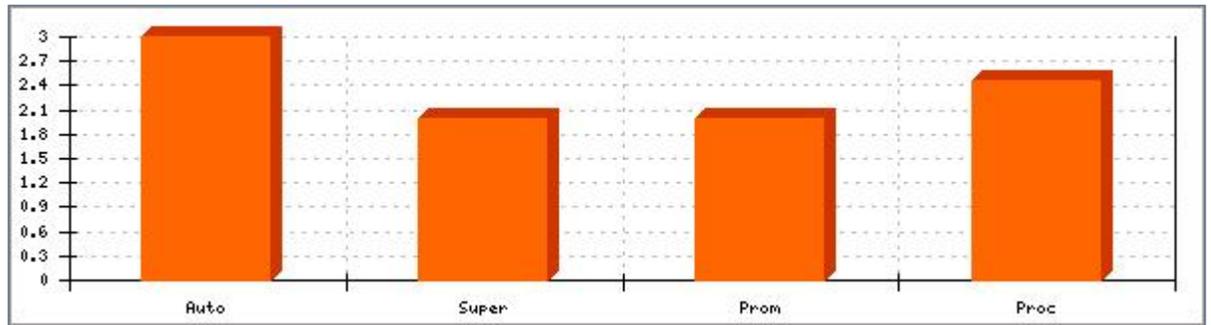
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Asegurar la rentabilidad en los negocios para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3. HABILIDOSO	15%	100.00	100.00	100.00
2	Crece en ventas rentablemente HABILIDOSO	25%	0.00	86.00	86.00
3	Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants). HABILIDOSO	5%	100.00	100.00	100.00
4	Iniciar productividad de la UPA --	10%	0.00	0.00	0.00
5	Mejorar clima laboral en QSI --	20%	28.00	0.00	0.00
6	Proyecto enzimático Intradevco --	10%	80.00	0.00	0.00
7	Retorno de capital de QSI - Inventario HABILIDOSO	15%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					56.50
Promedio en Porcentaje :					56.50%

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

Orientación al cliente

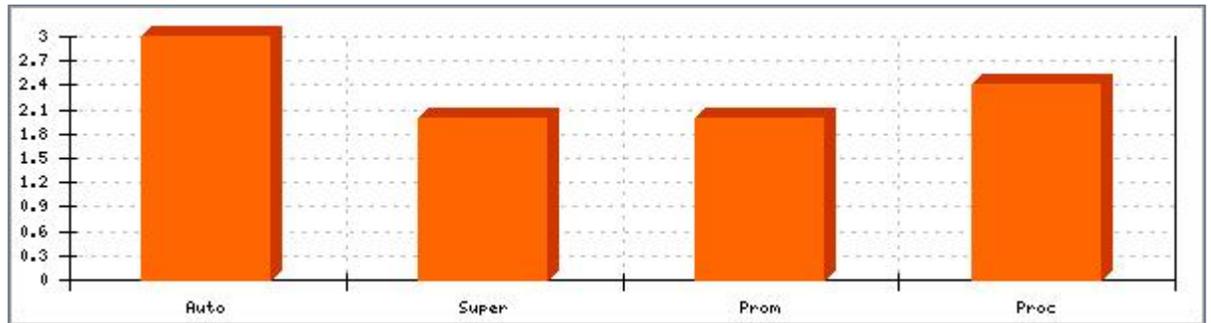
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.47



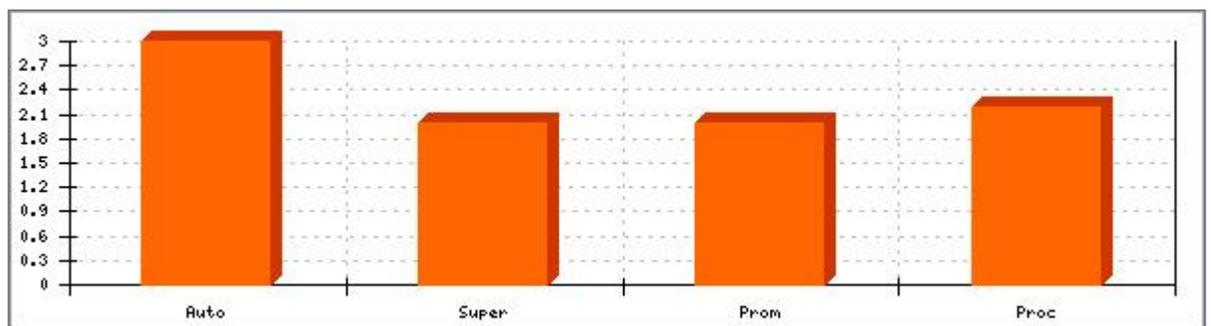
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)

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



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

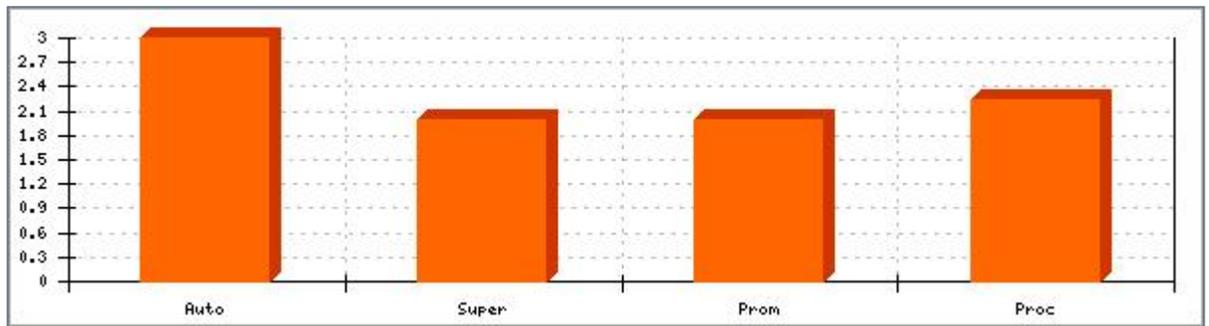
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

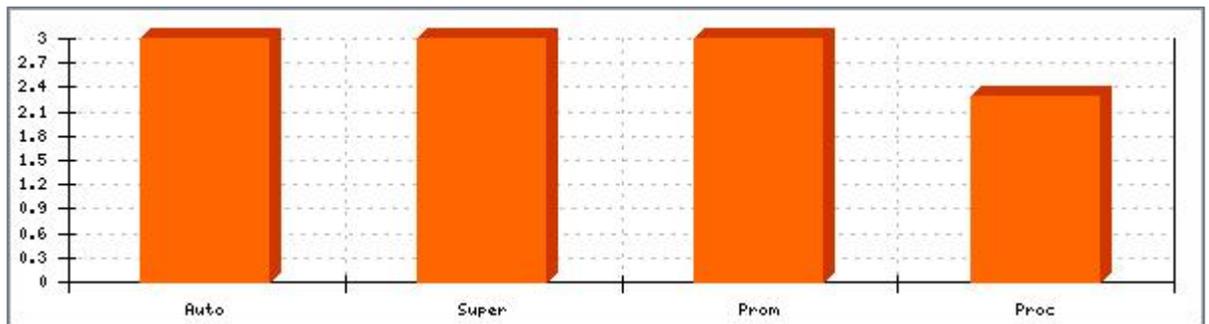
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.23



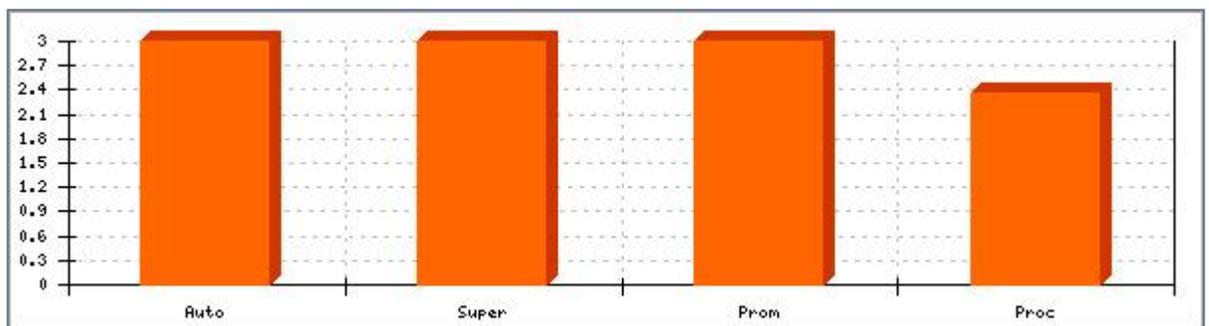
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.28



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)

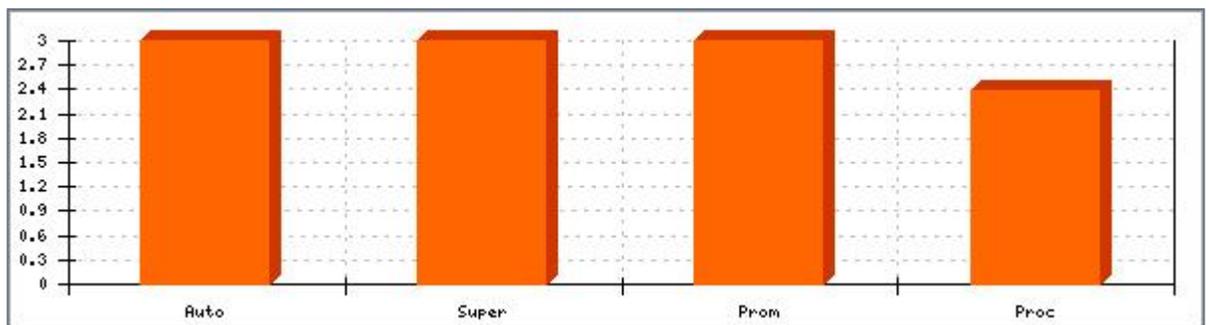
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

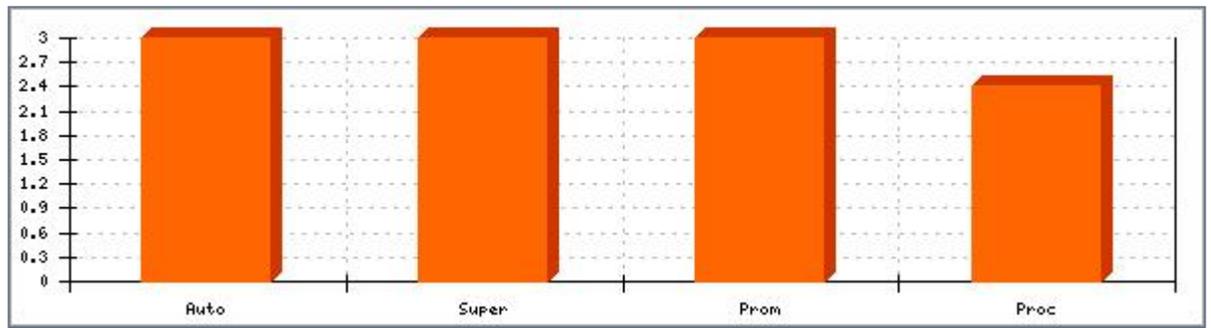
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.38



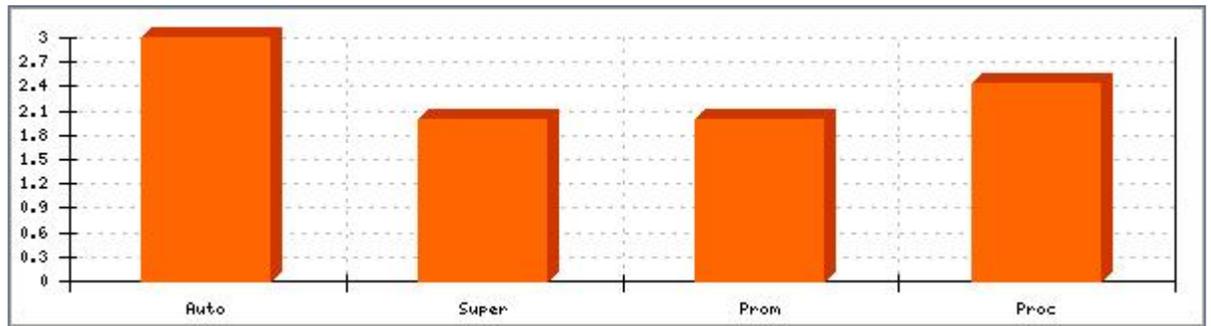
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (2.00)

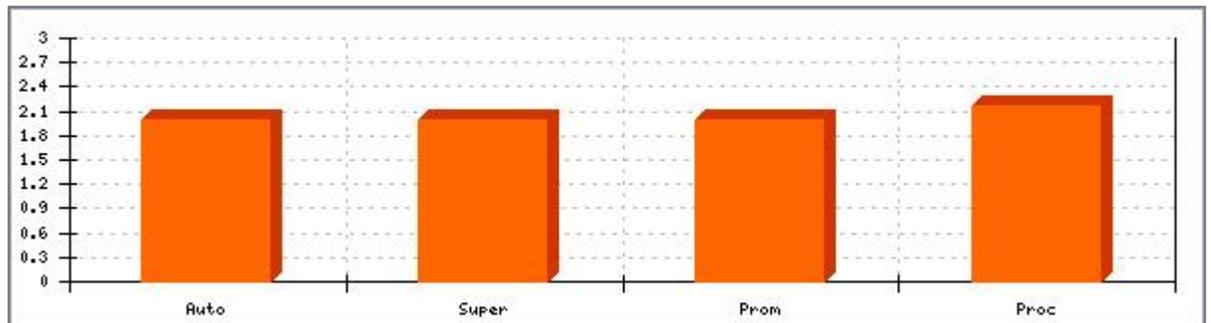
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

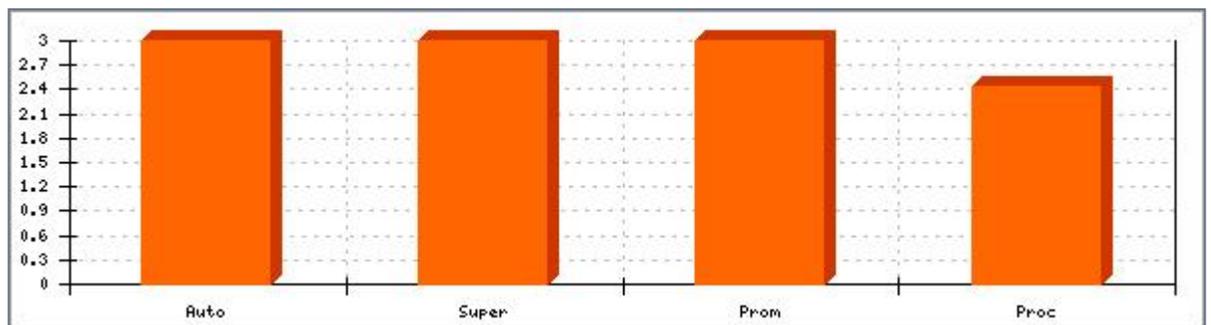
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.16



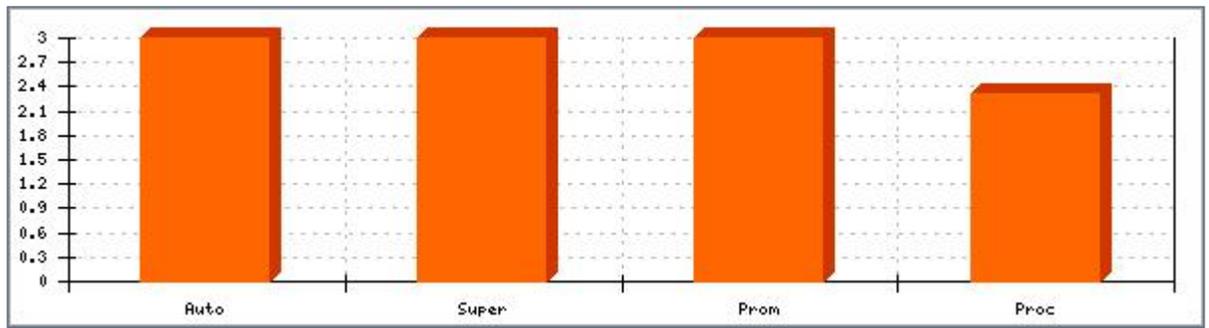
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



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

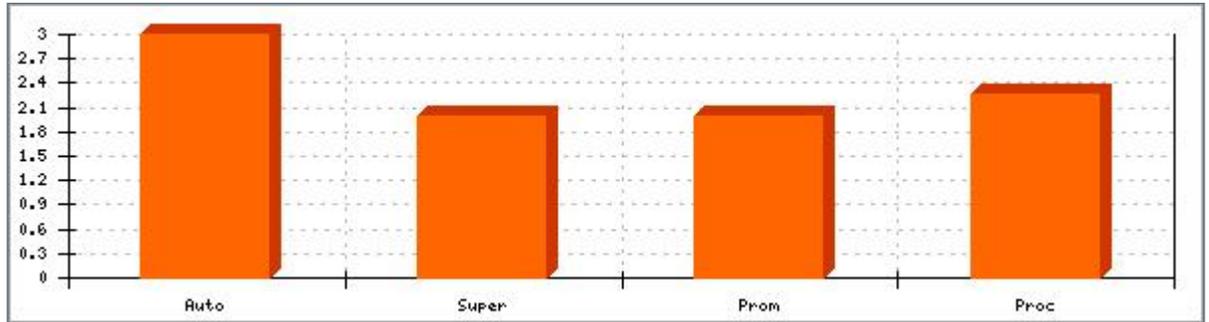
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

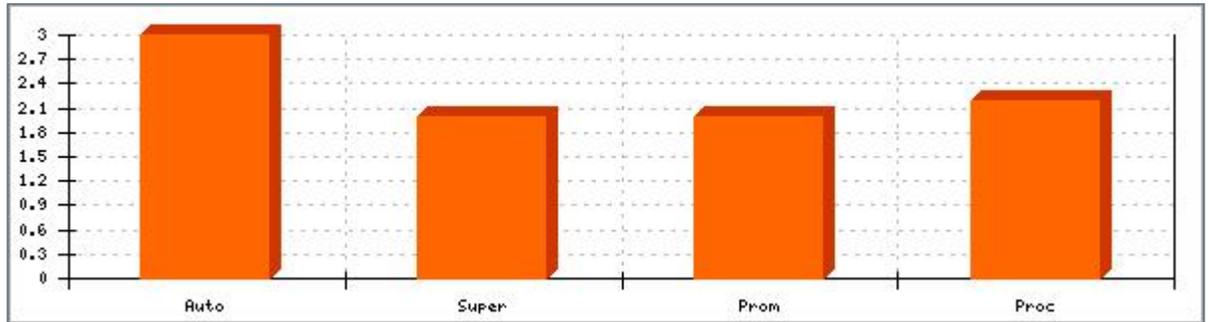
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.27



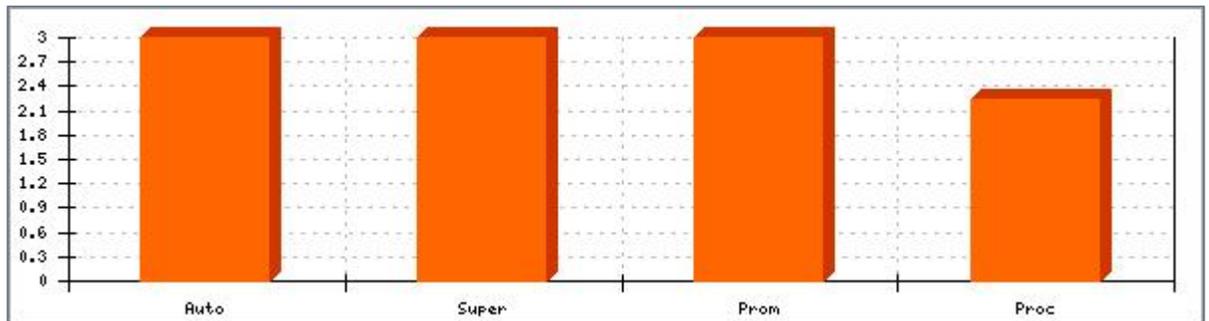
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.18



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	2.24



COMENTARIOS

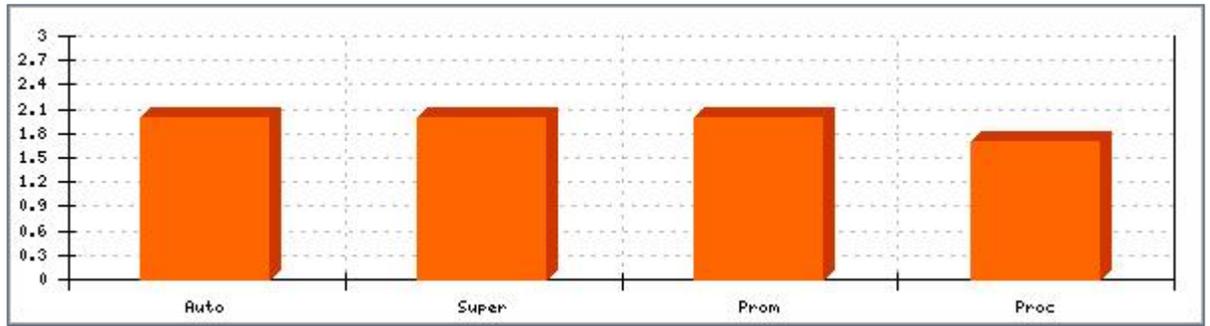
16.-

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.70



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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(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%
(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) 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

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

Comentarios de Objetivos

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

Autoevaluación :

Supervisor :

2 Crecer en ventas rentablemente

Autoevaluación : Se alcanzó US\$ 772 K de EBITDA (50%) y US\$ 10520 en Venta (86%) debido a que Intradevco compró la mitad de enzimas que venía comprando por que dejó de exportar detergentes con enzimas. Por otro lado Duas Rodas decidió no trabajar más con distribuidores y quedamos sin representada de sabores.

Supervisor : Se logró 86% de la venta. Evaluación de EBITDA es detonador de CDE y no se debió repetir como objetivo. En el resto no está.

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

Autoevaluación :

Supervisor :

4 Iniciar productividad de la UPA

Autoevaluación : No se logró iniciar proyectos con la UPA, recién tenemos el equipo humano completo para el funcionamiento de la misma

Supervisor :

5 Mejorar clima laboral en QSI

Autoevaluación : Se logró mantener resultado de año anterior = 67%

Supervisor :

6 Proyecto enzimático Intradevco

Autoevaluación : Se aprobó parcialmente. No se ha logrado venta de nueva enzima

Supervisor :

7 Retorno de capital de QSI - Inventario

Autoevaluación : Cumplido en días de inventario 80 y menor morosidad 8.56%

Supervisor : Días de inventario = 73 días vs objetivo 80 días Morosidad = 8.63% vs objetivo 10%

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Buen nivel de relación con clientes externos y cumplimiento de requerimientos de clientes internos. Desarrollo de proyectos especiales y específicos con clientes externos, cumplimiento de encargos internos

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

La unidad de negocio Industrias ha sido reestructurada casi en su totalidad con el consiguiente costo a nivel de capacitación y adecuación del personal. Este proceso, continuo y dinámico ha sido y es llevado satisfactoriamente y se ha logrado mantener el negocio a pesar de la salida de representadas tan importantes por causas ajenas a nuestra gestión.

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

Industrias es una unidad de negocio reconocida por su espíritu de equipo y por la solidez de sus relaciones internas. Lo que falta es lograr mayor integración de Mettler y la nueva sub sección de SATE

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

Relación fluida internamente en Industrias. Además se ha logrado uno de los mayores números de promociones de todo QSI

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

Se ha reestructurado todo Industrias dando una perspectiva lógica acorde a la realidad actual de negocio. Se continúa en el cambio debido a que

Plan de Mejora

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias

Conocimientos técnicos o de negocio:

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

Menciona entre 2 a 3 acciones puntuales registrando la fecha en la cual se estaría ejecutando

Hemos recibido muy pocas capacitaciones acorde a la posición de gerencia de UN. De acuerdo en hacerlo desde Q2

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Asistencia 100% y aprobación del 100% del plan de capacitaciones de la empresa

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

Orientación a resultados;-Visión Estratégica;-

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para desarrollar las competencias seleccionadas anteriormente? Menciona entre 1 o 2 acciones puntuales por cada competencia seleccionada

- Involucramiento a gestión de otras UN para aprender de casos de éxito

Indicador

¿Cómo saber si se desarrollaron las competencias indicadas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

- Asistencia 100% y aprobación del 100% del plan de capacitaciones de la empresa - Discusión/conversación de planes estratégicos a nivel todo QSI

SUPERVISOR

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

Juan Carlos tiene una orientación hacia el cliente y en ofrecerle soluciones siempre, PERO necesita estar más cerca a los clientes en todas sus secciones. Está junto a los más grandes, pero debe trabajar con el resto para acompañar a su equipo y ver qué oportunidades tenemos. Las oportunidades están en algunos negocios como sabores, fragancias, enzimas, donde hemos estado limitados en algunos casos y no vi soluciones inmediatas. Creo que le faltó proactividad para anticiparse en la caída de enzimas para entender mejor lo que querían y mantener la comunicación con el usuarios. Le ha faltado involucrarse y ver soluciones para lograr resultados en la UPA e iniciativa de el LAB EFICACIA. En MT nuevamente no logramos hacer un plan con distribuidores que pudo haber acompañado más.

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

El 2017 la UN IND solo logró el 86% de su meta. Definitivamente faltó mayor presión y proactividad con su equipo para buscar el 100%. Ha tenido conflictos internos y demora en tomar acción con cambios en su equipo, que no le traen resultados. Necesita trabajar en poder presionar y acompañar a su equipo para que logre el 100%. Casos puntuales como MT, Químicos, CP/CH, Alimentos. Juan Carlos es proactivo e intenta involucrarse. Continuamente busca cómo mejorar procesos y cuestiona operatividad y productividad de la corporación para mejorar el desempeño de su equipo. Toma presión con calma, pero debe tomar mayor iniciativa.

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

Juan Carlos trabaja con su equipo continuamente para integrarlos. Aparte de reuniones mensuales tienen actividades de equipo. Es directo con su equipo y enfrente los conflictos, le ha faltado decisión en algunos casos como en MT y EQUIPOS LAB. Le falta la integración con estos dos equipos y alinearlos con lo que necesita y busca QSI. A su vez, integrar al equipo de SATE.

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

Juan Carlos es una persona directa y tiene un alto grado de confianza y comunicación con su equipo, donde la retroalimentación es directa. Tiene los casos en MT y EQUIPO LAB donde debe trabajar más para que la reacción y cambio sea un resultado de lo comunicado y deseado. Sí logró tener un alto nivel de promociones en su área, pero necesita formar más a su equipo y tener planes de sucesión. No tiene su reemplazo aun ni de su equipo.

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

Juan Carlos busca aprender de todos sus negocios, y dentro de la diversidad lo logra. Necesita llevar sus negocios al siguiente nivel y tener mayor

Plan de Mejora

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias

Conocimientos técnicos o de negocio:

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

Menciona entre 2 a 3 acciones puntuales registrando la fecha en la cual se estaría ejecutando

- Capacitaciones de equipo - Incrementar cursos y seminarios con clientes en QSI - Lograr invitar/involucrar a expertos de la industria a ser sponsor de QSI/UN IND

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

- Número capacitaciones trimestral/semestral/anual - Definir número de cursos y seminarios en el año - Definir invitados/experto en el año

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

Orientación al cliente;-Visión Estratégica;-

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para desarrollar las competencias seleccionadas anteriormente? Menciona entre 1 o 2 acciones puntuales por cada competencia seleccionada

- Plan de visitas a clientes y campo mensual - Definición y acompañamiento de plan estratégico del año - Definir plan de expansión de cada sección

Indicador

¿Cómo saber si se desarrollaron las competencias indicadas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

- Número de visitas mensuales - KPI de plan anual - ventas / participación de mercado / participación en segmentos estratégicos / indicador de número de nuevas representadas/clientes - Plan expansión de cada sección - indicador de nuevos negocios



Feedback



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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

