

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	2.33	2.33
4	Enfoque en Personas --	20.00%	3.00	2.33	2.33
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	2.33	2.33
Promedio :					2.33
Promedio en Porcentaje :					77.78%

	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 HABILIDOSO	20%	85.00	85.00	85.00
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	Desarrollar segmento estrategico porcinos HABILIDOSO	15%	81.00	87.00	87.00
5	Desarrollo reemplazo Elanco --	20%	3.00	0.00	0.00
6	Maximizar retorno de capital QSI HABILIDOSO	15%	95.00	100.00	100.00
7	Mejorar Clima Laboral QSI HABILIDOSO	10%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					75.05
Promedio en Porcentaje :					75.05%

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)

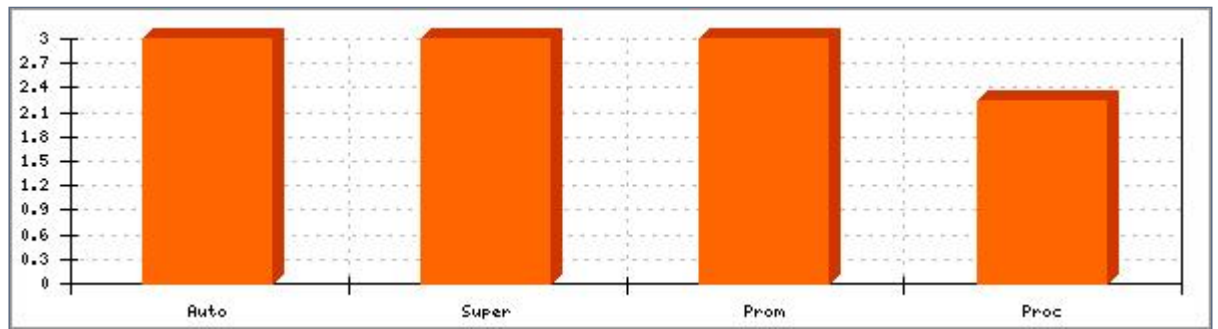
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.19



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. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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)

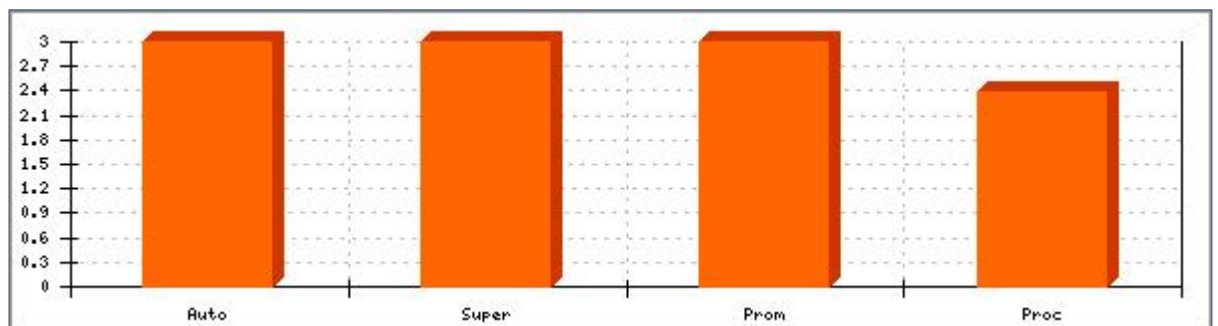
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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	3.00
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 (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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 (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.24



COMENTARIOS

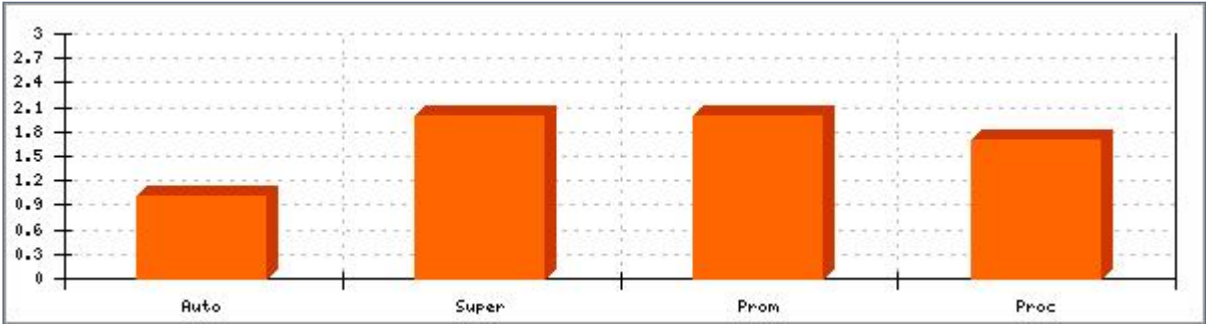
16.-

Competencias

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

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
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) 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) 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%
(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%

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

Autoevaluación : venta = US\$ 16,029

Supervisor : Venta \$16MM vs objetivo \$18.9MM Agro logró 101% de objetivo VET 62%

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

Autoevaluación :

Supervisor :

4 Desarrollar segmento estrategico porcinos

Autoevaluación : venta vacunas porcinos BI = \$702,649

Supervisor : Venta 748K vs objetivo \$864K

5 Desarrollo reemplazo Elanco

Autoevaluación : ventas productos reemplazo Elanco = \$45,706 = 3%

Supervisor :

6 Maximizar retorno de capital QSI

Autoevaluación : Morosidad 10.12% = 100% = 50% cumplimiento Inventario vet 154 dias = 90% Inventario agro 129 dias = 100% = 45% cumplimiento

Supervisor : Morosidad anual 8.9% Días inventario anual 140 (Vet 140 & Agro 126)

7 Mejorar Clima Laboral QSI

Autoevaluación : 74% clima agrovet

Supervisor : Objetivo 65% - logro 74%

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

El negocio de agrovet se debe trabajar con miras al futuro para avanzar con los registros y tener los productos listos para la venta. Se cumplen con la fecha de entrega de los requerimientos internos.

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

Este negocio tiene muchas variables en el día a día (Fenomeno del Niño, bloqueo de carreteras, etc) y tenemos que buscar soluciones inmediatas para llegar al cliente. Las plagas aparecen repentinamente y debemos brindar soluciones de acuerdo a cada una. A pesar de ser un año duro, el equipo trabajó bajo presión todo el año y respondió la mayoría.

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

Se elevó la satisfacción de los colaboradores de 64 a 74%. Hemos tenido muchos cambios en el equipo y a pesar de ello la gente se acomodó como un solo equipo y siguieron para adelante. En agrovet, todos llegamos o todos caemos, no hay individualismos.

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

Caso puntual de Javier Anteparra, se le dio la oportunidad de cubrir el puesto de Andres. A Silvana se le ofreció un ascenso. Problema interpersonal de Silvia Ojeda fue manejado bajo las políticas de la corporación. También se manejó la queja que presentó ante Javier. Se le da feedback a las cabezas de área/sección para alinearlos a lo que la corporación necesita.

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

La compra de Serfi demuestra la visión a largo plazo así como los intentos de acercamiento a otras empresas, dado que es una manera de crecer en participación y cubrir los gaps que tenemos (fabricación). Se trabajó de cerca con Finanzas QSI para el presupuesto en la evaluación del

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

Participar en ferias y capacitaciones programas de capacitacion profesional participar de los comites sectoriales (SNI, CCL, Adex)

Indicador

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

tener mayor conocimiento tecnico del negocio / nuevas tendencias del mercado /nuevas plagas

Competencias

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

Visión Estratégica;-

Acciones

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

cursos, conferencias, participacion en comites de estrategia, etc

Indicador

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

es dificil medir pero se demostraria a traves de los planes que se vayan presentando a lo largo del tiempo

SUPERVISOR

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

Aunque el negocio trabaja con miras al futuro para nuevos desarrollos y registros, Carlos necesita pasar más tiempo con clientes y su equipo de ventas. La participación de QSI es muy bajo en el sector, por el cual se necesita más conocimiento más que muchas actividades que son de las representadas o de QSI poniendose al día. Se debe reforzar el plan estratégico del negocio con más detalle para anticiparse a las necesidades del mercado y ser innovadores en el sector.

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

Carlos sabe trabajar bajo presión y conoce muy bien su negocio. En el 2017 le faltó involucrarse más en el negocio (campo y clientes) para poder presionar más, en especial con el negocio de VET que llegó únicamente al 62% de su objetivo. Hubieron varias promesas, pero faltó concretar. Le faltó energía y tiempo para dedicarle a VET y AGROINDUSTRIAS. No considero que tuvimos un control y plan de crecimiento con cuentas claves, aprovechando la excelente relación que tiene con el sector.

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

Carlos ataca los problema de inmediato y es muy directo. Tiene casos en VET que demoró en resolver, en especial en gente y estructura. En AGRO no logro cerrar diferencias con su equipo comercial. En este caso debe involucrarse más y trabajar con ellos, en el negocio e integración. Le falta integrar a sus equipos, de sección, entre secciones y con el resto de QSI. Ahora tendrá un mayor desafío con SERFI. Su mejora en CLIMA fue excelente!

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

Carlos necesita trabajar más en el desarrollo de su equipo, plan de sucesión y construir un equipo a sus expectativas de alto rendimiento. Tuvimos casos para mejorar posiciones, pero ninguna se dio (Javier Anteparra y Silvana Sanchez). Ambos casos tuvieron/tienen su conflicto interno. Carlos no tiene un sucesor ni un plan de sucesión de todo su equipo. Definimos reestructurar la parte de VET, pero tampoco se ha logrado. Necesita contratar para estas posiciones perfiles que sean su reemplazo. Carlos siempre da retroalimentación directa, que en muchos casos puede ser mal interpretada. Debe trabajar en la forma.

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

Carlos tiene una visión estratégica, y con la compra de SERFI se demostró en la apuesta hacia el futuro y cómo complementar el negocio para que sea sostenible hacia el futuro. En VET faltó este paso y aún no es claro su camino y visión. Con el riesgo de perder una representada grande pone en riesgo todo el negocio. Cuáles es el plan? Aparte de SERFI se necesitan implementar más planes estratégicos para seguir creciendo. Hay

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

- Plan de capacitación y trabajo con representadas - Invitación de experto en sector - Desarrollo de I+D

Indicador

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

- Plan de capacitación - Plan de seminario/curso con experto de sector - Plan de nuevos desarrollos

Competencias

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

Orientación al cliente;-Enfoque a personas;-

Acciones

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

- Plan de visita a clientes y campo - Trabajo cercano con equipo y planes de capacitación e integración

Indicador

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

- Indicador de número de visitas a clientes por mes - Indicador de plan de capacitación trimestral/semestral/anual - Mejora en clima



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

