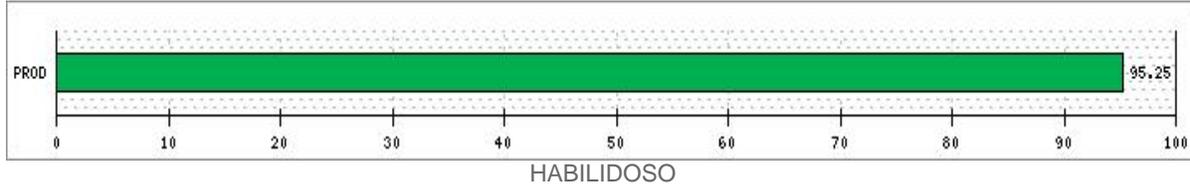


EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	2.67	2.67	2.67
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%	2.67	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.67	2.67	2.67
Promedio :					2.80
Promedio en Porcentaje :					93.33%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar Ventas Netas de Sección Colorantes US\$ 3.792 MM al termino del año 2017 HABILIDOSO	40%	102.47	100.00	100.00
2	Crecer en ventas Marca Propia- HELPA Línea 510 HABILIDOSO	10%	90.00	90.00	90.00
3	Crecer en Ventas Minerva Línea 447 OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	10%	79.70	80.00	80.00
4	Mantener un Margen de Venta >= a 32.6% HABILIDOSO	30%	97.20	98.00	98.00
5	Nivel de Inventarios de la Sección Colorantes OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	5%	77.00	77.00	77.00
6	Nivel de Morosidad HABILIDOSO	5%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					95.25
Promedio en Porcentaje :					95.25%

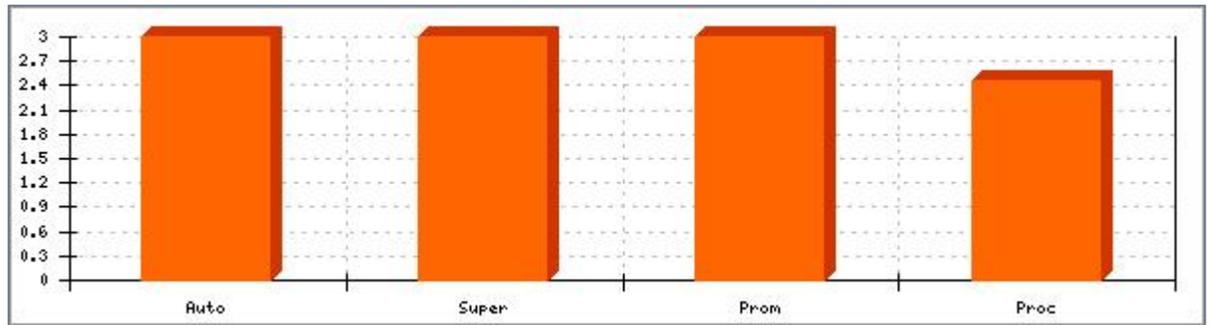
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

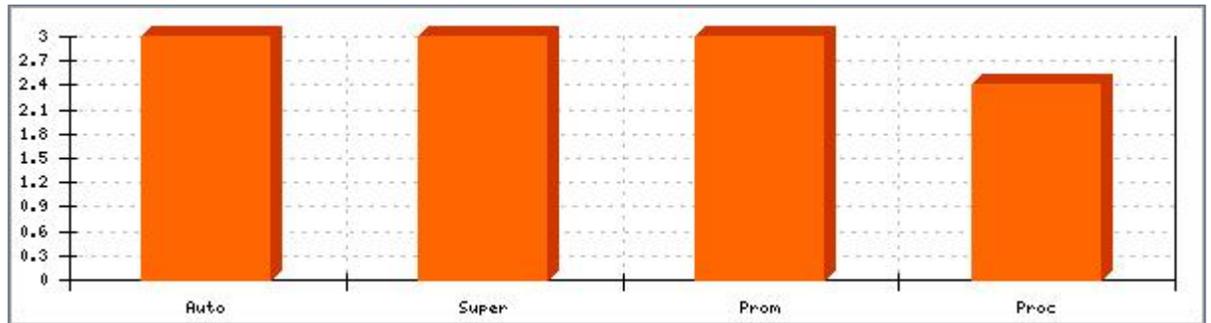
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

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



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	2.40



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

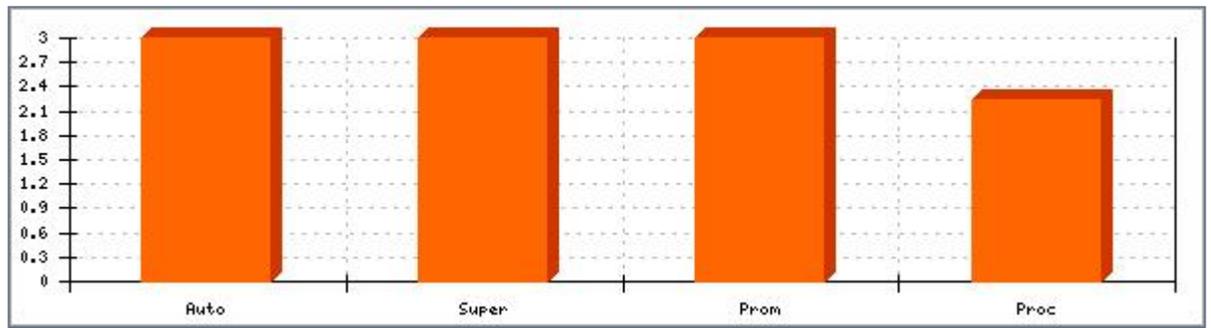
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

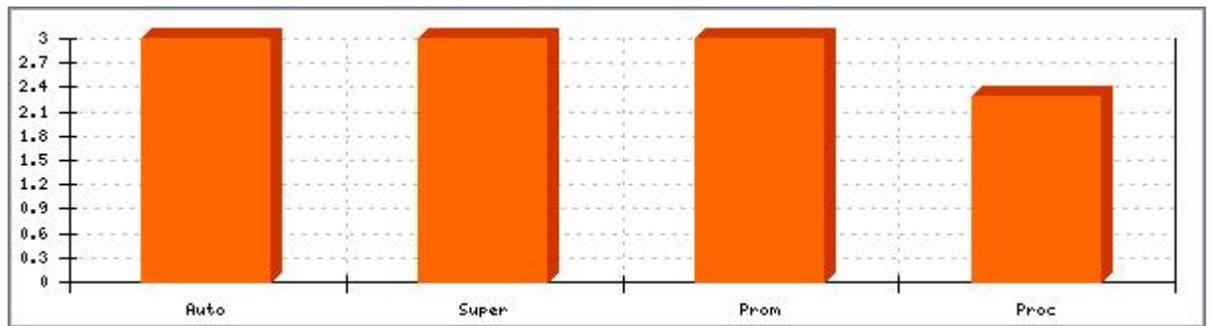
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



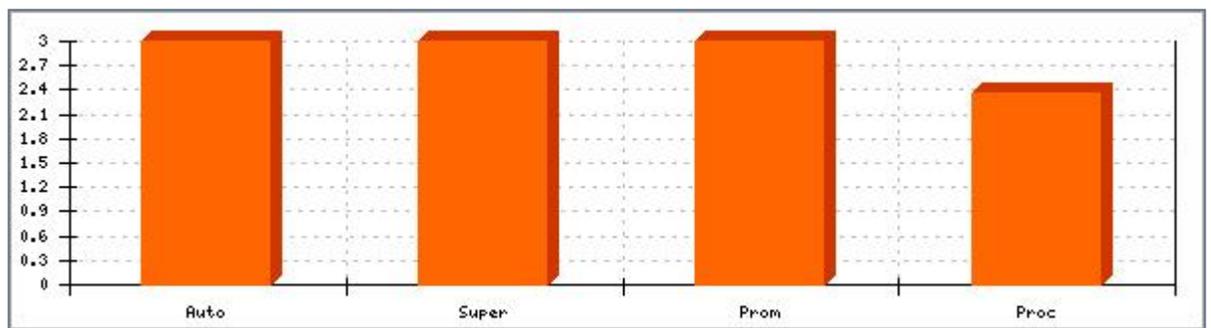
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

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)

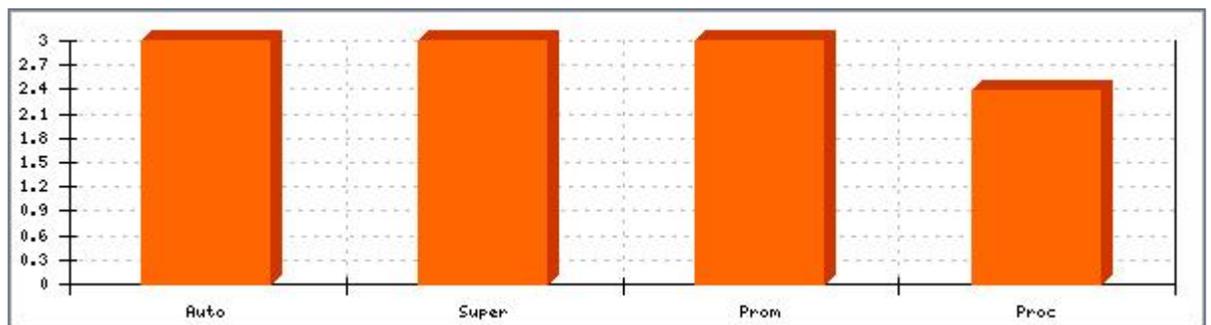
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

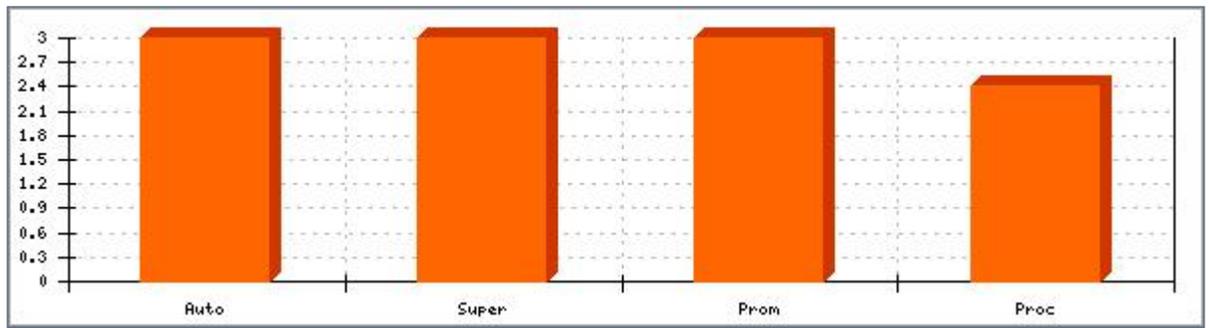
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



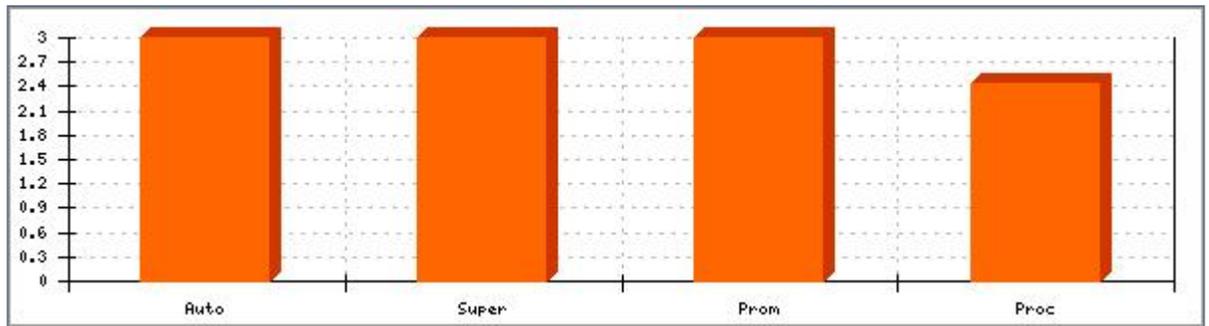
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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. (3.00)

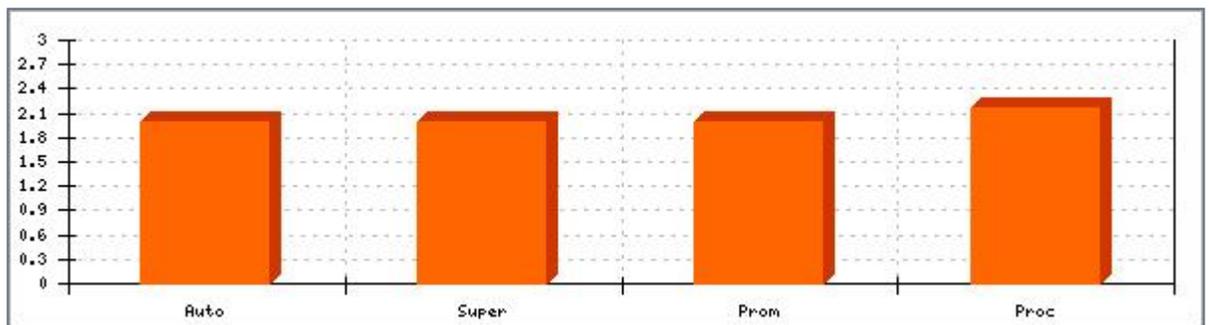
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

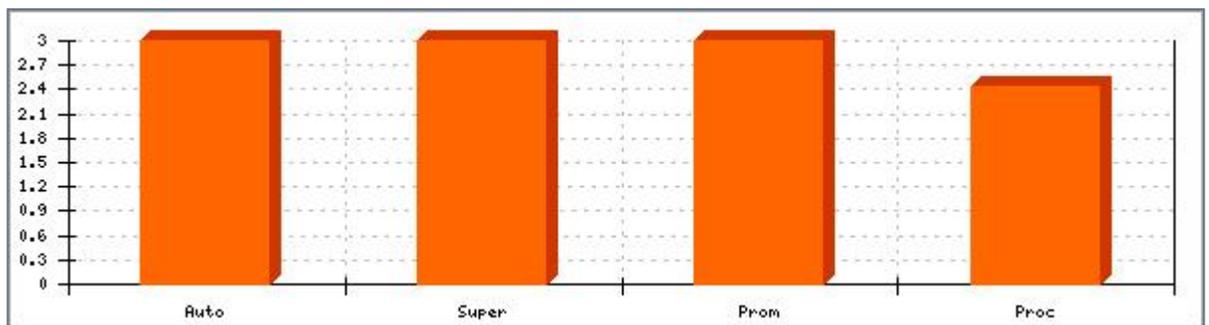
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

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



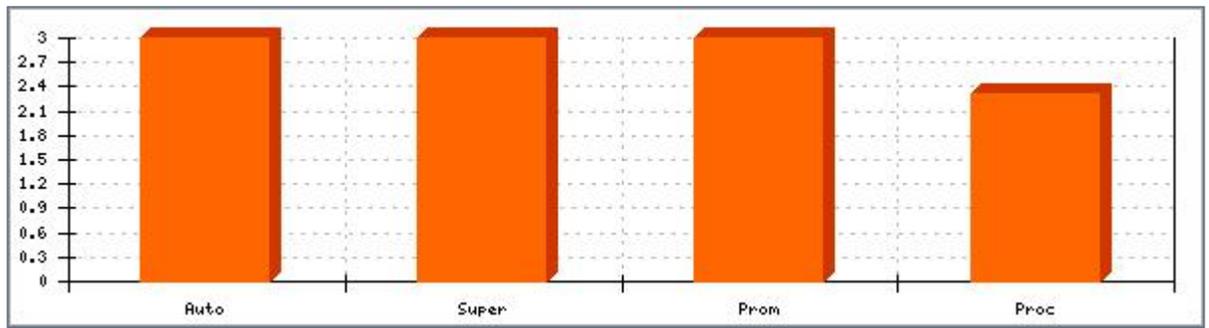
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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)

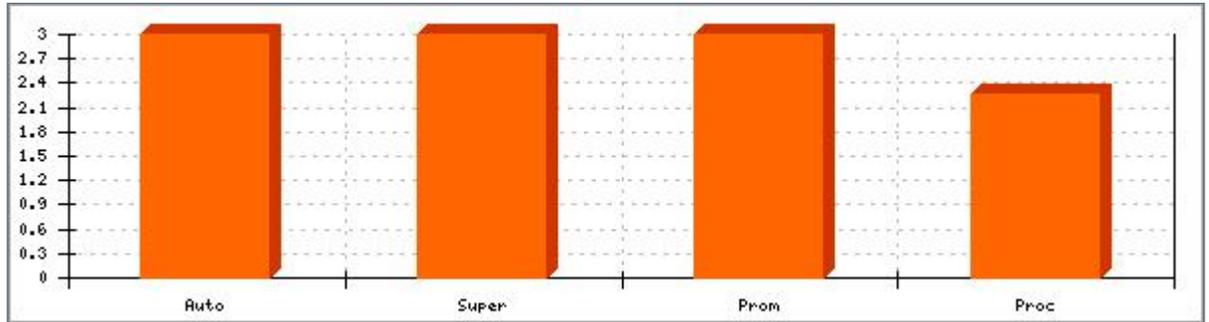
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

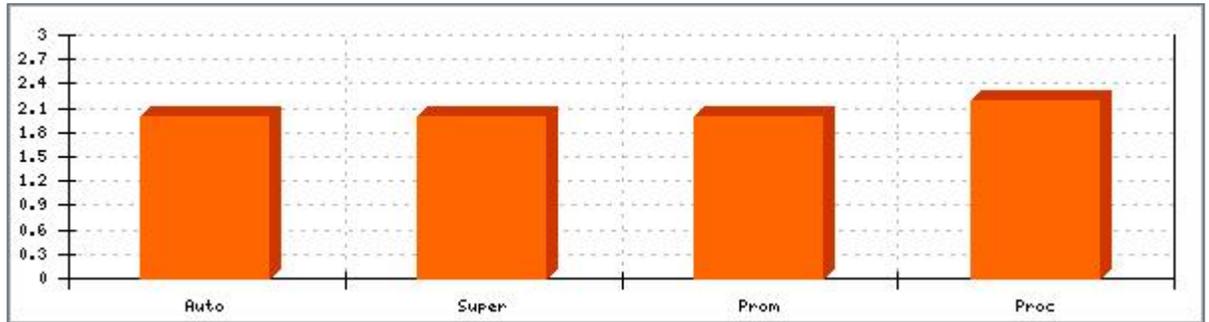
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



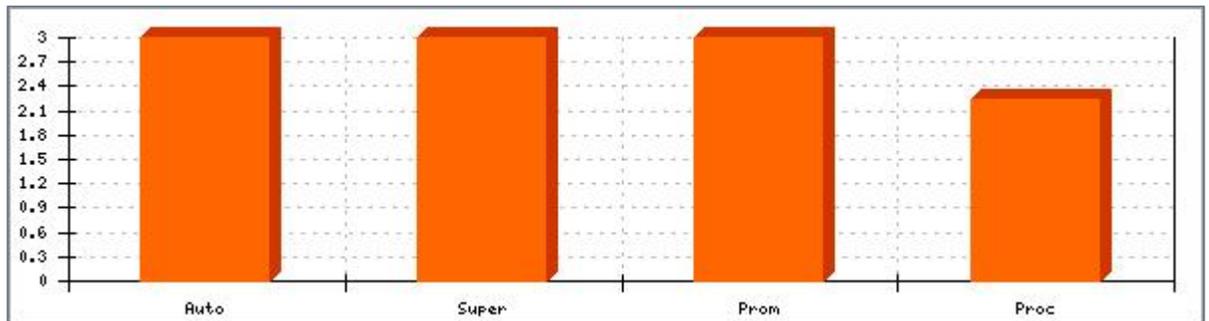
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
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

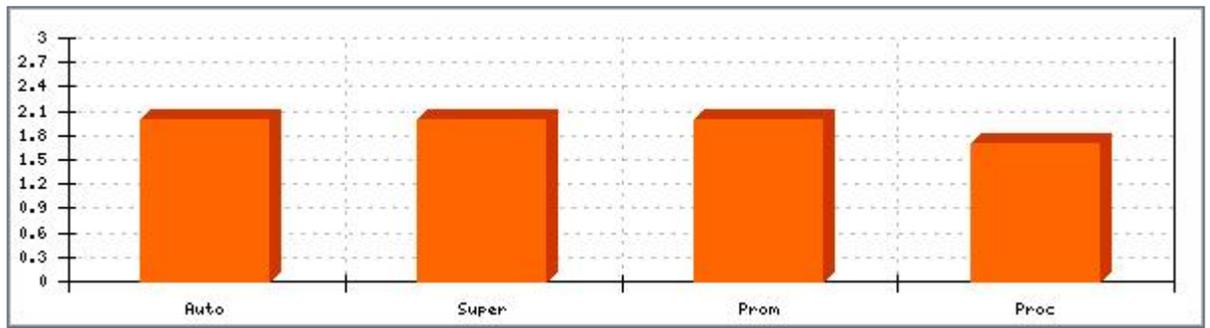
16.-

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 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) 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) 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) 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 Alcanzar Ventas Netas de Sección Colorantes US\$ 3.792 MM al termino del año 2017

Autoevaluación : Se cumplió el objetivo a pesar que la producción en general no estuvo al 100% en nuestro sector.

Supervisor : Se cumplio y supero la meta en 2.5% mas

2 Crecer en ventas Marca Propia- HELPA Línea 510

Autoevaluación : Se lograron ventas de \$ 308,717

Supervisor : Se supero la venta del 2016 de 298 k a 309 k, aunque no se llego al reto de 342k.

3 Crecer en Ventas Minerva Linea 447

Autoevaluación : El sector Estampado con Pigmentos que corresponde a esta línea, cayó, debido al cambio se está estampando cada vez más con Colorantes Reactivos.

Supervisor : El sector de estampado pigmentario fue el mas afectado por cambio en la moda, por esto se decrecio en este sector.

4 Mantener un Margen de Venta >= a 32.6%

Autoevaluación : Si bien es cierto se cumplió con el presupuesto, pero tuvimos que arriesgar margenes en algunos productos y clientes puntuales, para ganar y mantener las posiciones.

Supervisor : se tuvo que hacer ajustes en el margen de algunos productos y clientes, para poder mantener y ganar posiciones.

5 Nivel de Inventarios de la Sección Colorantes

Autoevaluación : Se llegó a 126 días de inventarios

Supervisor : No se logro la meta menor a 100 días, por las mismas condiciones del mercado.

6 Nivel de Morosidad

Autoevaluación : Todo el año se mantuvo un % menor al 8%

Supervisor : Se manejo durante todo el 2017 una morosidad menor al reto de 8%

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

La continua comunicación y visita a los clientes permite estar atenta a sus requerimientos y necesidades en el momento oportuno

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

Ha sido un año difícil para el sector y la presión generada por la misma coyuntura no me amilano para seguir adelante y lograr los objetivos planteados.

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

Trabajar en equipo es una de los principales logros. Gracias a ello se puede coordinar y no desatender a los clientes que son la razón del negocio. Cliente satisfecho implica más ventas.

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

Trato de ser cordial con los involucrados en el negocio, dado mi conocimiento del negocio puedo ayudar a las diferentes áreas a solucionar problemas con el fin de no detener una atención y se concrete un pedido en el menor tiempo posible y por consiguiente cliente satisfecho

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

Las continuas reuniones con el equipo me permite establecer objetivos y metas claras. El intercambiar experiencias en el grupo también nos ayuda a visualizar y poder resolver problemas de nuestros clientes.

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

Actualizarme en temas de Finanzas y Negocios para entender mejor estos términos. La continua capacitación Técnica con las Representadas nunca están demás para actualizarnos

Indicador

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

Al entender los términos Financieros puedo mejorar la Rentabilidad y llevar mejor los márgenes. Con la actualización Técnica se logra incrementar en nuevos negocios.

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

Al tener claro el panorama Financiero, se puede lograr mejores resultados y entender mejor la Visión. mejorando las ventas con mejores margenes y edbita

Indicador

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

Mejorar los costos de reposición y el margen

SUPERVISOR

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

Trabajamos en un mercado Textil donde el factor moda y tendencias de color es muy cambiante y a pesar de esto se trabaja mucho para predecir necesidades del mercado.

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

Ha sido un año difícil para el sector y la presión generada ha sido muy fuerte y a pesar de todo se logro los objetivo principales.

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

Trabajar en equipo es uno de los principales logros. Se pudo ver en la ultima encuesta y los resultados en la venta.

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

Trabaja fuerte en este campo, ya que su conocimiento del negocio ayuda en las diferentes áreas a solucionar problemas con el fin de no detener una atención y se concrete un pedido en el menor tiempo posible y por consiguiente tener los cliente bien atendidos.

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

Las continuas reuniones con el equipo me permite establecer objetivos y metas claras. inclusive se trabajo proyección hasta el 2022.

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

Actualización en Finanzas y Negocios. La capacitación Técnica con las Representadas para una mejor relación que ayude al negocio.

Indicador

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

Con los resultados e indicadores de rentabilidad y venta.

Competencias

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

Orientación a resultados;-Trabajo en equipo;-

Acciones

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

El trabajo en equipo es la garantía para lograr los mejores resultados.

Indicador

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

Haciendo el seguimiento respectivo en las ventas y resultados.



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

