



Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - MARCAS EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD



Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-01-19 03:05:15** hasta el **2018-02-14 12:25:21**



Datos Personales



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

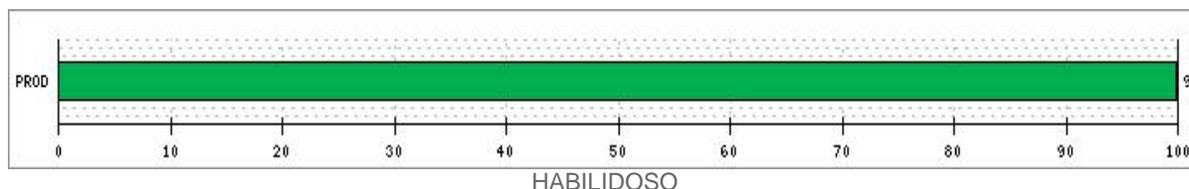
No. Identificación :	9303492
Nombres :	GUSTAVO ENRIQUE
Apellidos :	KANASHIRO UECHI
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIMICA SUIZA
Departamento :	MARCAS
Cargo :	GERENTE CORPORATIVO MARCAS
Nivel Jerárquico :	GERENTE CORPORATIVO
Jefe Inmediato :	CATHERINE MIULDER
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

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - MARCAS

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	0.00%	2.67	2.67	2.67
2	Orientación a resultados --	0.00%	3.00	3.00	3.00
3	Trabajo en Equipo --	0.00%	2.67	2.67	2.67
4	Milla Extra --	0.00%	2.67	2.67	2.67
5	Adaptación al cambio --	0.00%	2.67	2.67	2.67
6	PLAN DE MEJORA --	0.00%	1.00	1.00	1.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Asegurar la rentabilidad en los negocios para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3. FUERZA SIGNIFICATIVA	15%	102.00	102.00	102.00
2	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
3	Ebitda Marcas Bolivia --	3%	0.00	0.00	0.00
4	Ebitda Marcas Ecuador HABILIDOSO	10%	99.00	99.00	99.00
5	Ebitda Marcas Peru FUERZA SIGNIFICATIVA	10%	135.00	135.00	135.00
6	Ebitda Quideca HABILIDOSO	3%	119.00	100.00	100.00
7	Productos nuevos CFA HABILIDOSO	15%	100.00	100.00	100.00
8	Satisfaccion Laboral FUERZA SIGNIFICATIVA	10%	114.00	114.00	114.00
9	Ventas Netas Marcas propias Salud FUERZA SIGNIFICATIVA	15%	108.00	108.00	108.00
10	Ventas Productos nuevos consumo Peru OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	15%	74.00	74.00	74.00

Promedio :	99.90
------------	-------

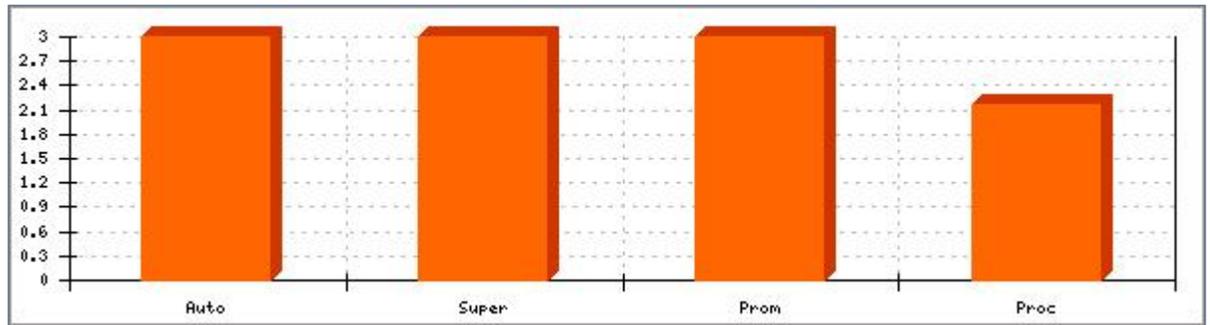
Promedio en Porcentaje :	99.90%
--------------------------	--------

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

Orientación al cliente

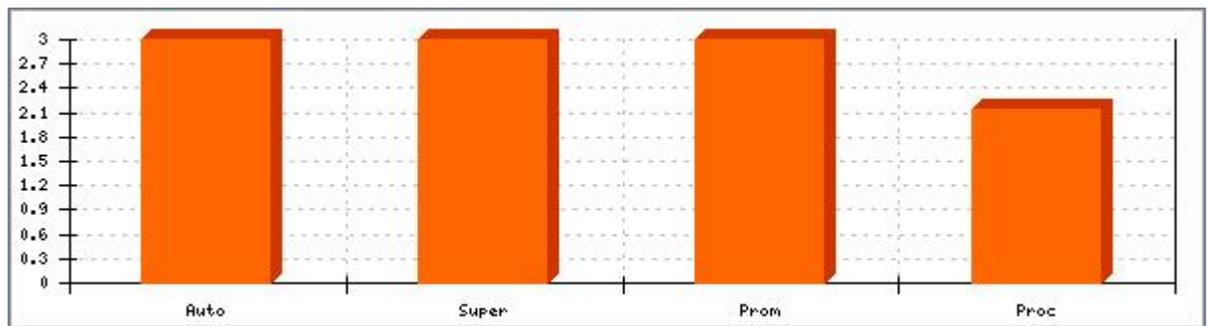
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.17



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	2.14



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

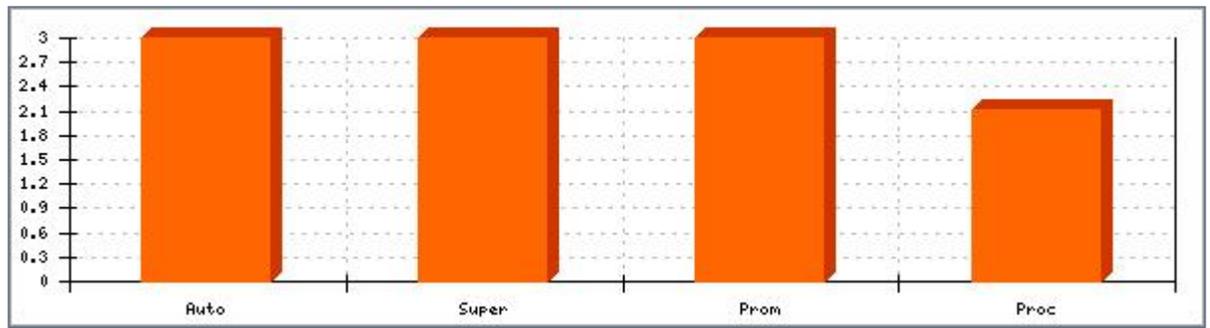
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



Orientación a resultados

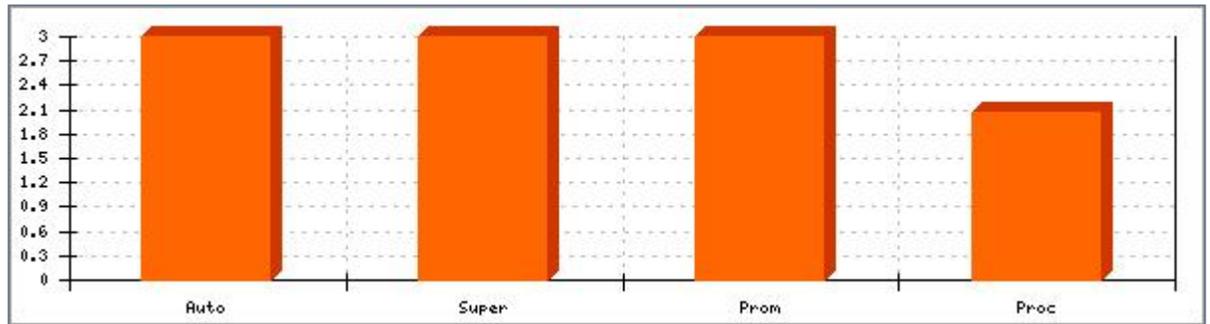
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.12



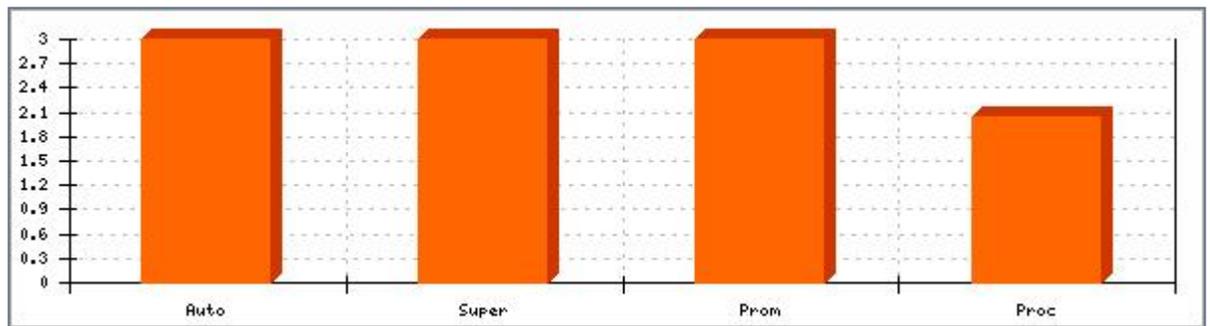
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.07



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	2.03



Trabajo en Equipo

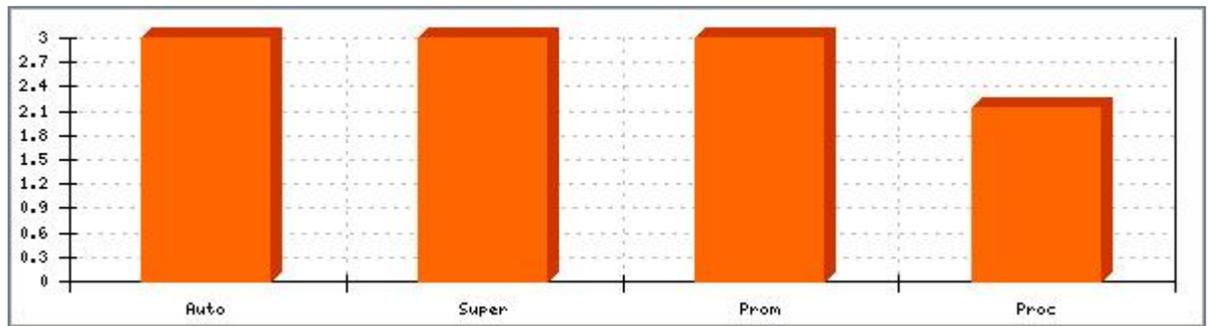
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.10



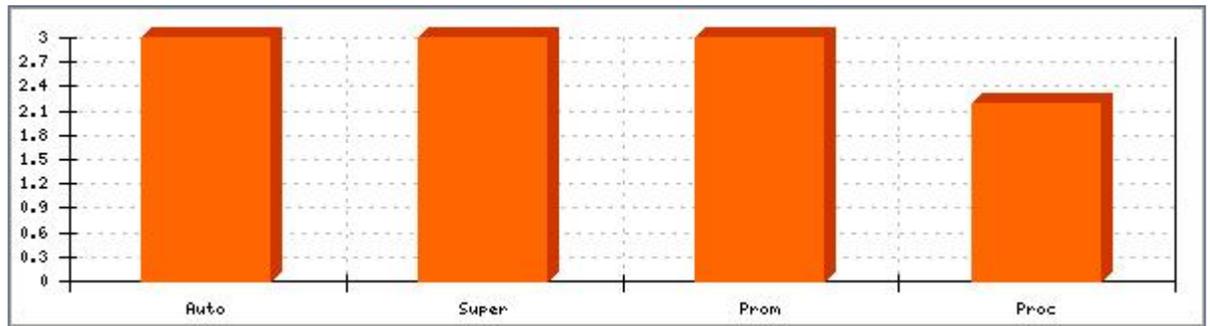
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.13



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

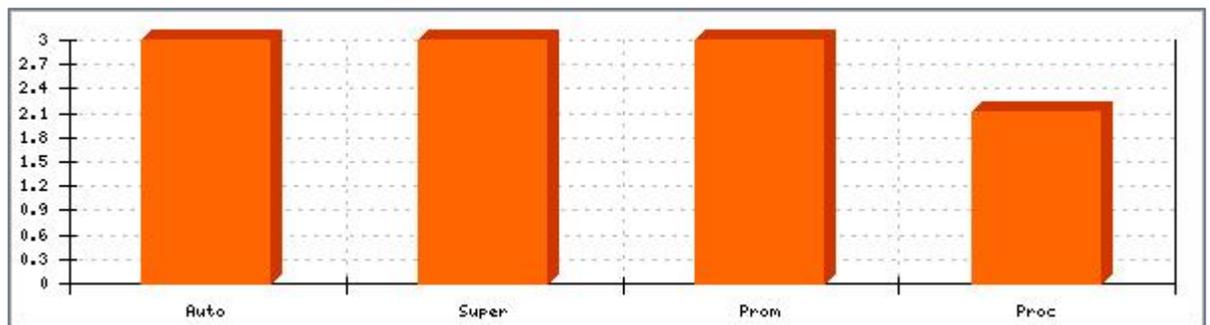
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.19



Milla Extra

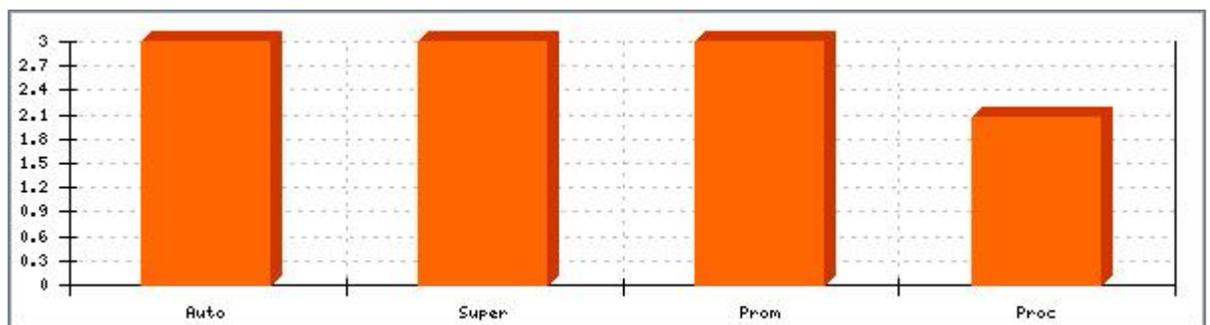
10.- Proactivamente realizar actividades que no necesariamente están dentro de nuestras tareas inherentes a la posición que ocupamos que permitan obtener resultados sobresalientes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.11



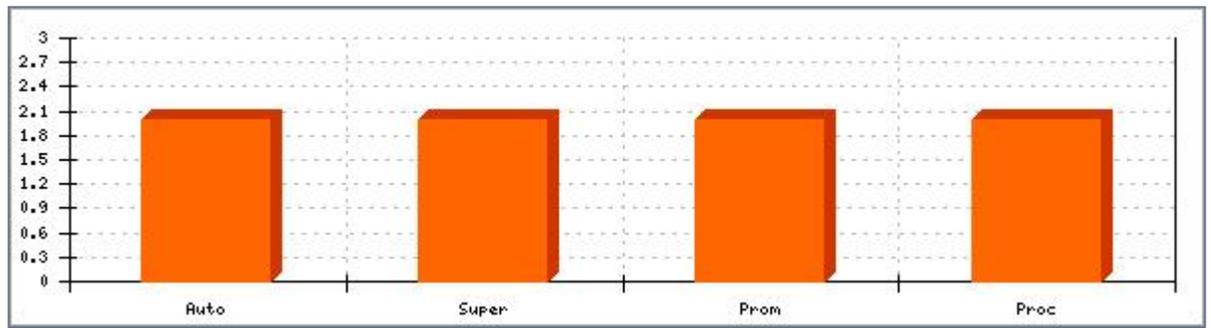
11.- Se identifica como alguien que elimina obstáculos y crea enfoque buscando resultados extraordinarios, esto es, no se centra en las dificultades, sino que las identifica para actuar sobre ellas, y lograr así el éxito (En situaciones que involucran varias áreas y en donde no hay un responsable esta persona asume la responsabilidad y entrega los resultados) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.06



12.- Ejecuta las actividades de manera precisa y además sorprende superando las expectativas de los involucrados. (2.00)

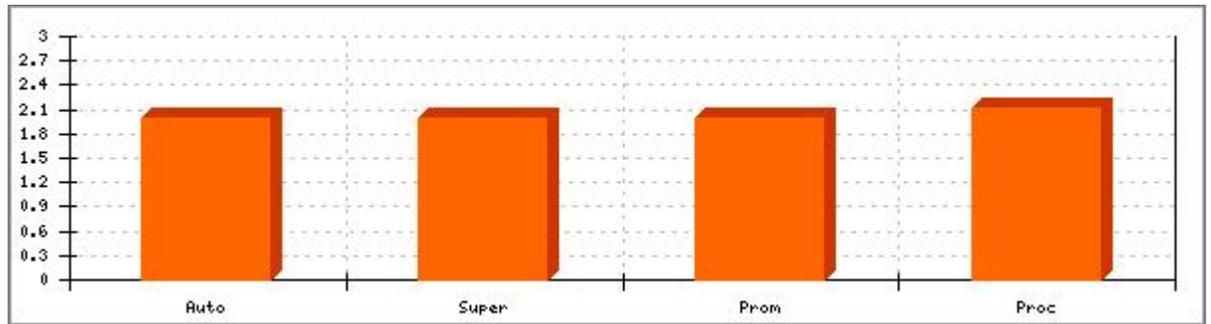
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.98



Adaptación al cambio

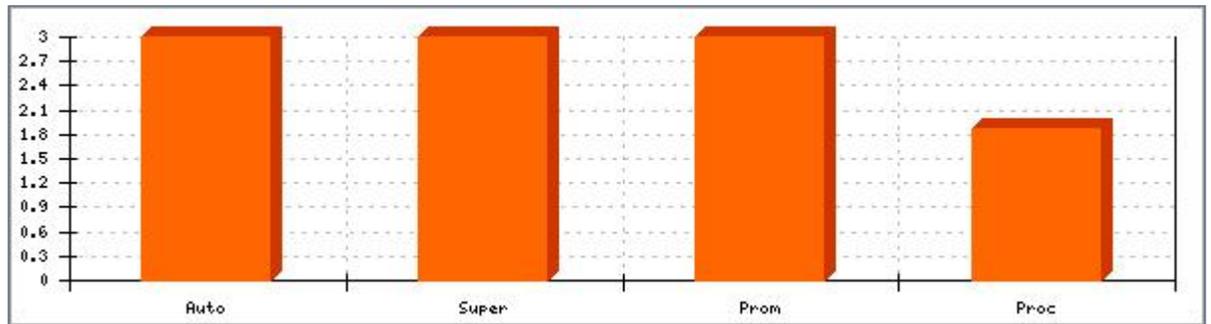
13.- Tener disposición para enfrentar nuevas situaciones sabiendo que pueden llevarlo a salir de su zona de confort (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.11



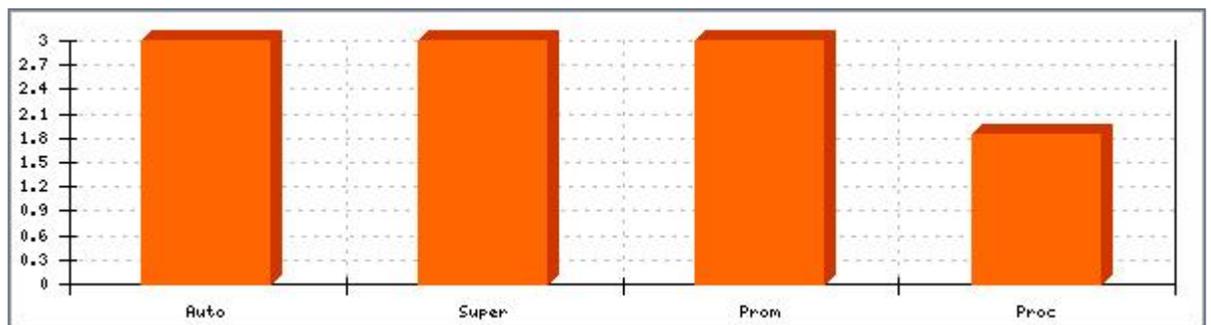
14.- Cuestionar permanente la manera en que hacemos las cosas reconociendo que lo que funciona antes no necesariamente funciona hoy. Busca constantemente diversas alternativas. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.88



15.- Inspira y guía a los demás miembros de la organización a retar el status quo de sus actividades. Los reta a salir de su zona de confort. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.85



PLAN DE MEJORA

16.-

Competencias

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

(1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.43



17.-

Competencias

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

(1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.43



EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - MARCAS 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) 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%
(Milla Extra) Proactivamente realizar actividades que no necesariamente están dentro de nuestras tareas inherentes a la posición que ocupamos que permitan obtener resultados sobresalientes	100.00%
(Milla Extra) Se identifica como alguien que elimina obstáculos y crea enfoque buscando resultados extraordinarios, esto es, no se centra en las dificultades, sino que las identifica para actuar sobre ellas, y lograr así el éxito (En situaciones que involucran varias áreas y en donde no hay un responsable esta persona asume la responsabilidad y entrega los resultados)	100.00%
(Adaptación al cambio) Cuestionar permanente la manera en que hacemos las cosas reconociendo que lo que funciona antes no necesariamente funciona hoy. Busca constantemente diversas alternativas.	100.00%
(Adaptación al cambio) Inspira y guía a los demás miembros de la organización a retar el status quo de sus actividades. Los reta a salir de su zona de confort.	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - MARCAS

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 : Se logró el Ebitda corporativo alcanzando un resultado de 70.9 MM vs 69.5 MM presupuestado

Supervisor : Q Marcas logró el EBITDA corporativo, alcanzando el resultado USD 70.9 mío vs USD 69.5 mio. Corrección : este formato Evaluación debe decir: EBITDA Corporativo 2017 (y no 2016).

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

Autoevaluación : Se logró el ratio. Real: 2.51

Supervisor : Q Marcas logró el ratio real: 2.51.

3 Ebitda Marcas Bolivia

Autoevaluación : Se obtuvo una pérdida de 83K Bob

Supervisor : Marcas Bolivia terminó con pérdida BOB 83 mil. Este resultado negativo se debe principalmente a 2 motivos : i) Marketing Salud Bolivia (UNMS) perdió masa crítica en los años recientes (líneas cambiaron de modelo pasaron a formar parte Unidad Ventas); ii) UNMS no tuvo líder en 2017. Ahora, con el nuevo Jefe de UNMS, la unidad está evaluando varios interesantes proyectos.

4 Ebitda Marcas Ecuador

Autoevaluación : Se logró un cumplimiento de 99% en Ebitda en Marcas Ecuador. USD 6,510 real vs USD 6556 presupuestado

Supervisor : Marcas Ecuador logró EBITDA 2017, real : USD 6.510.000 vs presupuestado: USD 6.556.000.

5 Ebitda Marcas Peru

Autoevaluación : Se superó ampliamente el objetivo Ebitda en Marcas Peru. Se logró S/. 28,440 vs un presupuesto de S/. 21,014 gracias a un enfoque en rentabilidad en todos los negocios: consumo, salud y fabricación

Supervisor : Marcas Perú superó ampliamente el objetivo EBITDA, logrando Real de PEN 28.440.000 vs presupuesto PEN 21.014.000. Esto fue logrado por el enfoque en rentabilidad en todos los negocios: Consumo, Salud y Fabricación.

6 Ebitda Quideca

Autoevaluación : Se logró el Ebitda de Quideca. Real 1,681 vs 1,418 presupuestado

Supervisor : Marcas Colombia logró EBITDA real : COB 1.681 MM vs presupuesto: COB 1418 MM. El mejor resultado se debió a la estrategia de Marketing Salud QD, incrementar la venta de líneas más rentables.

7 Productos nuevos CFA

Autoevaluación : Se logró desarrollar y facturar 10 productos nuevos en CFA.

Supervisor : Cifarma logró desarrollar y facturar 10 productos nuevos.

8 Satisfaccion Laboral

Autoevaluación : Se elaboró y ejecutó el plan de mejora con lo cual se logró incrementar en 11 puntos porcentuales el resultado de la encuesta de clima laboral en Marcas a nivel regional. Se mejoró en todas las unidades/países.

Supervisor : CFA - Q Marcas , elaboró y ejecutó el plan de mejora con lo cual incrementó en 11 puntos porcentuales el resultado de la encuesta de clima laboral a nivel regional. Se mejoró en todos los negocios y países.

9 Ventas Netas Marcas propias Salud

Autoevaluación : Se logró superar el objetivo en 8% con una venta en marcas propias de S/. 43.4 MM vs un presupuesto de S/. 40.1 MM

Supervisor : Q Marcas logró superar el objetivo Ventas Netas en 8% , terminando el año 2017 con una venta en marcas propias de PEN 43.4 MM vs un presupuesto de PEN 40.1 MM.

10 Ventas Productos nuevos consumo Peru

Autoevaluación : Se logró una venta de S/. 1,319 en nuevos proyectos de consumo logrando un alcance de objetivo de 74%. El logro se activa a partir de 70%.

Supervisor : Q Marcas logró una venta de PEN 1,319.000, en nuevos proyectos de Consumo, logrando alcanzar el 74% del objetivo. El logro se activa a partir de 70%.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

En marketing el cliente (el consumidor) siempre es primero. Constantemente pienso en las necesidades de los clientes y consumidores para poder satisfacerlas con éxito. El desarrollo de nuevos productos y la búsqueda de nuevas representadas tiene como fundamento este principio. También pienso en el cliente intermediario. Entender sus necesidades es muy importante para que maneje de manera adecuada nuestros productos.

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

En marketing el cliente (el consumidor) siempre es primero. Constantemente pienso en las necesidades de los clientes y consumidores para poder satisfacerlas con éxito. El desarrollo de nuevos productos y la búsqueda de nuevas representadas tiene como fundamento este principio. También pienso en el cliente intermediario. Entender sus necesidades es muy importante para que maneje de manera adecuada nuestros productos.

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

Este año ha sido especialmente difícil y no perdimos la calma ni el enfoque para lograr los resultados, en muchos casos incluso sobrepasando de manera importante los presupuestos.

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

Siempre pienso en términos de equipo y entiendo que el éxito o fracaso de mi unidad no es reflejo de la suma de individualidades sino de la interacción y trabajo de todo el grupo. la comunicación es constante y el enfoque en mejora de clima se puede ver en los resultados.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Milla Extra.

Muchas de las tareas que realizo involucran varias áreas y si es necesario hacer el trabajo de otro no tengo problema en hacerlo o ayudar para que se concrete. En muchas oportunidades me he reunido y hemos trabajado juntos con otras áreas para lograr un mejor resultado. constantemente me reúno con Adolfo para ver temas en común o para ayudarlo a solucionar algún problema de su área que indirectamente puede afectar a la mía.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Adaptación al cambio.

El entorno cambiante nos obliga a adaptarnos. Este año ha sido especialmente difícil y nos ha obligado a buscar oportunidades por ejemplo buscando nuevos clientes o nuevos modelos de negocio. el lanzamiento de Ninet en el canal tradicional y autoservicios es un ejemplo de salida de la zona de confort y búsqueda de nuevas oportunidades.

SUPERVISOR

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

Gustavo Kanashiro, es un gerente de larga trayectoria en marketing de productos para la Salud. Conoce varios mercados. Trabaja con profesionalismo y dedicación. Lidera Marketing Salud y Consumo, para mejorar y consolidar QC - Q Marcas en Perú, Ecuador, Bolivia y Colombia, con productos y servicios acordes a las necesidades de clientes. Gustavo tiene claro que en marketing, el cliente (el consumidor) es primero. Piensa en las necesidades de los clientes y consumidores, para poder anticiparlas y satisfacerlas con éxito. El desarrollo de nuevos productos y la búsqueda de nuevas representadas tiene como fundamento este principio. También piensa en el cliente intermediario. Entender sus necesidades es importante para el manejo de manera adecuada de nuestros productos.

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

Gustavo Kanashiro, es un gerente de larga trayectoria en marketing de productos para la Salud. Conoce varios mercados. Trabaja con profesionalismo y dedicación. Lidera Marketing Salud y Consumo, para mejorar y consolidar QC - Q Marcas en Perú, Ecuador, Bolivia y Colombia, con productos y servicios acordes a las necesidades de clientes. Gustavo tiene claro que en marketing, el cliente (el consumidor) es primero. Piensa en las necesidades de los clientes y consumidores, para poder anticiparlas y satisfacerlas con éxito. El desarrollo de nuevos productos y la búsqueda de nuevas representadas tiene como fundamento este principio. También piensa en el cliente intermediario. Entender sus necesidades es importante para el manejo de manera adecuada de nuestros productos.

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

Gustavo Kanashiro, es un gerente que lidera y avanza, con claros objetivos y resultados. El año 2017, fue ejemplo, teniendo en cuenta de contextos difíciles en los países donde participa Q Marcas. Gustavo con los equipos Q Marcas, demostraron guardar calma y enfoque para lograr los objetivos y resultados, incluso, en casos, sobrepasando de manera importante los presupuestos.

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

Gustavo piensa en términos de equipo y entiende que el éxito o fracaso de la unidad de negocios, es reflejo de la interacción y trabajo de todo el grupo. La comunicación es constante y el enfoque en mejora de clima se ve en los resultados. Gustavo es un profesional respetuoso y comunica bien, dos elementos importantes que motiva el equipo Perú y región Q Marcas, alineándose a la Corporación.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Milla Extra.

Gustavo colabora bien con su equipo Q Marcas y dentro de Quicorp. Muchas de las tareas que realiza, involucran diferentes áreas. Si es necesario hacer el trabajo de otra persona, no tiene problema en hacerlo o ayudar para que se concrete. Cuando es necesario, se reúne y trabaja juntos con otras áreas del Grupo QC, para lograr un mejor resultado. Constantemente se reúne con Adolfo Balansky, gerente QC - QSC Distribución y Logística, para ver temas en común o para ayudarlo a solucionar algún problema de su área que indirectamente puede afectar a Q Marcas.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Adaptación al cambio.

El entorno cambiante nos obliga a adaptarnos. El año 2017, fue especialmente difícil y exigente. Q Marcas logró oportunidades de desarrollo, por ejemplo buscando nuevos clientes o nuevos modelos de negocio. El lanzamiento de Ninet en el canal tradicional y autoservicios, es un ejemplo de salida de la zona de confort y búsqueda de nuevas oportunidades. Gustavo busca continuos éxitos.



Feedback



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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

