

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-02-09 05:49:07** hasta el **2018-02-11 02:06:02**

Datos Personales

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

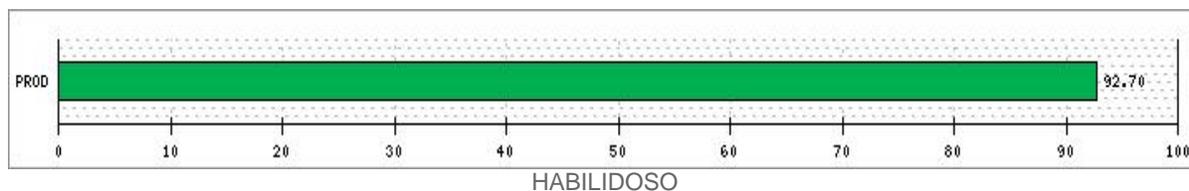
No. Identificación :	6014344
Nombres :	HUGO FROILAN
Apellidos :	TANTALEAN PORTOCARRERO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIMICA SUIZA
Departamento :	UNV/UNSL
Cargo :	JEFE DE OFICINA CADENAS Y FARMACIAS VENTAS INDEPEN
Nivel Jerárquico :	JEFE DE OFICINA
Jefe Inmediato :	MARINO RICARDO GARCIA VERGARA
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Supervisor	100.00%	1	1
Autoevaluación	0.00%	1	1

Resumen General

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Subor	Super	Prom
1	Orientación al cliente	0.00%	2.67	0.00	2.67	2.67
2	Orientación a resultados	0.00%	3.00	0.00	3.00	3.00
3	Trabajo en Equipo	0.00%	3.00	0.00	3.00	3.00
4	Comunicación	0.00%	3.00	0.00	2.67	2.67
5	Visión Estratégica	0.00%	2.67	0.00	2.67	2.67
6	PLAN DE MEJORA	0.00%	2.00	0.00	2.00	2.00
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. HABILIDOSO	15%	100.00	0.00	100.00
2	Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants). HABILIDOSO	5%	100.00	0.00	100.00
3	Culminar DSO promedio en 64 días HABILIDOSO	10%	90.00	0.00	90.00
4	Culminar morosidad 2017 con indicador HABILIDOSO	10%	100.00	0.00	100.00
5	Lograr un crecimiento en ventas de 9.26% vs año 2016 HABILIDOSO	30%	96.40	0.00	91.00
6	Lograr una rentabilidad de 9.50% HABILIDOSO	20%	94.56	0.00	95.00
7	Mantener indicador de clima laboral por encima de 74% OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	10%	67.90	0.00	74.00
Promedio :					92.70
Promedio en Porcentaje :					92.70%

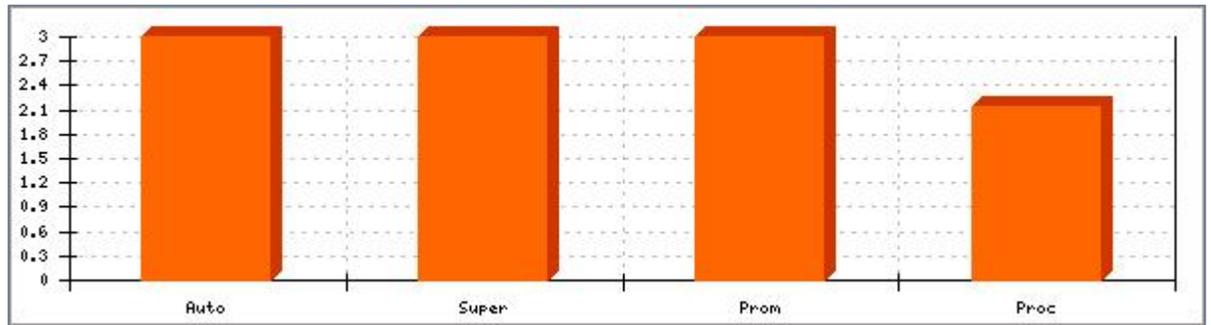
Análisis por Pregunta

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

Orientación al cliente

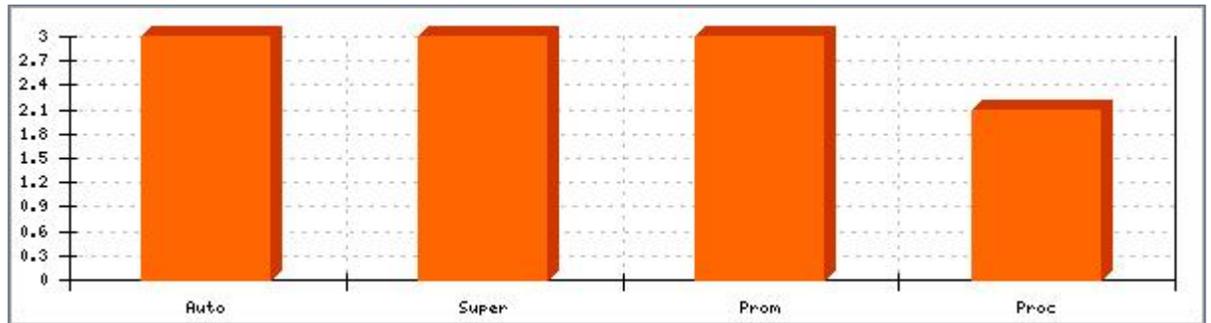
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.14



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	2.08



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

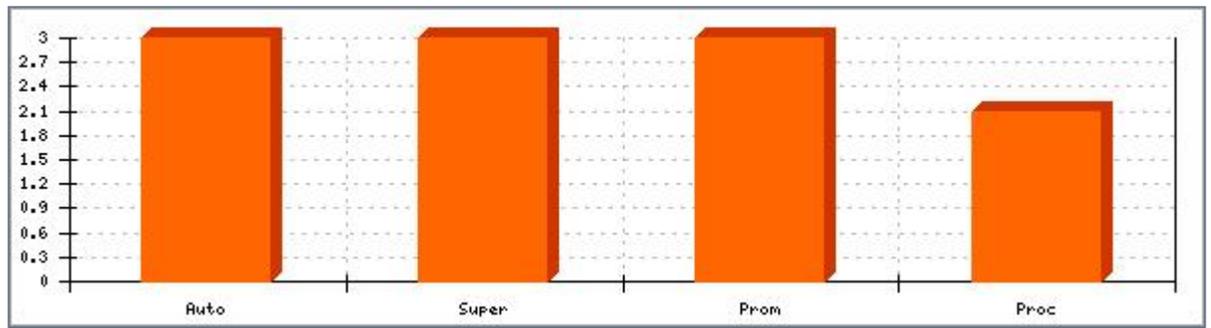
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.91



Orientación a resultados

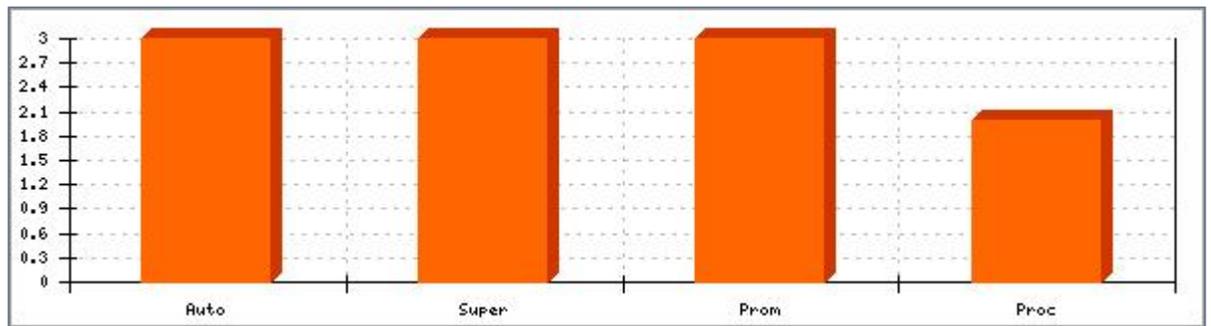
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.08



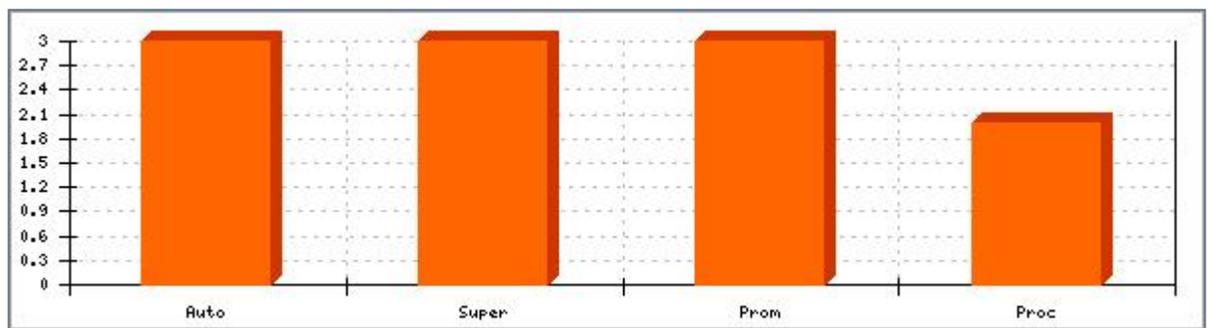
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.98



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)

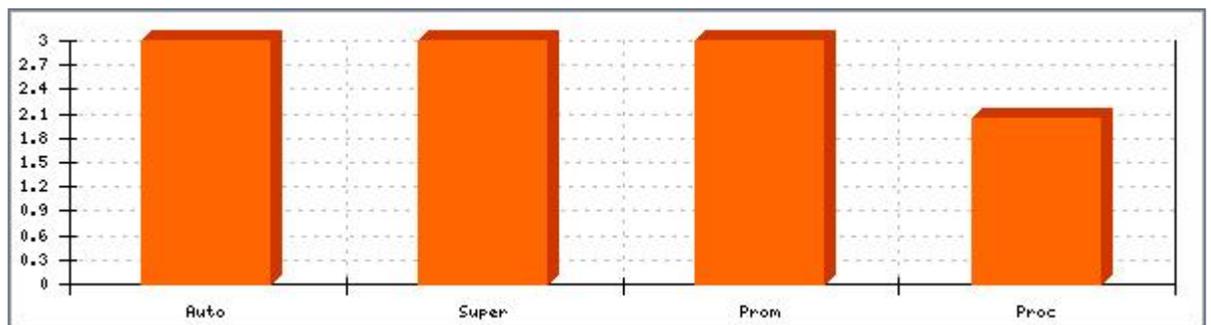
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.99



Trabajo en Equipo

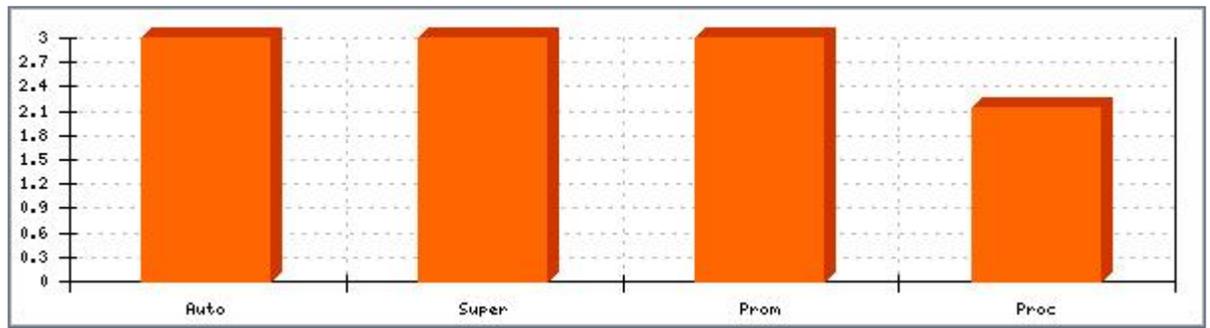
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.05



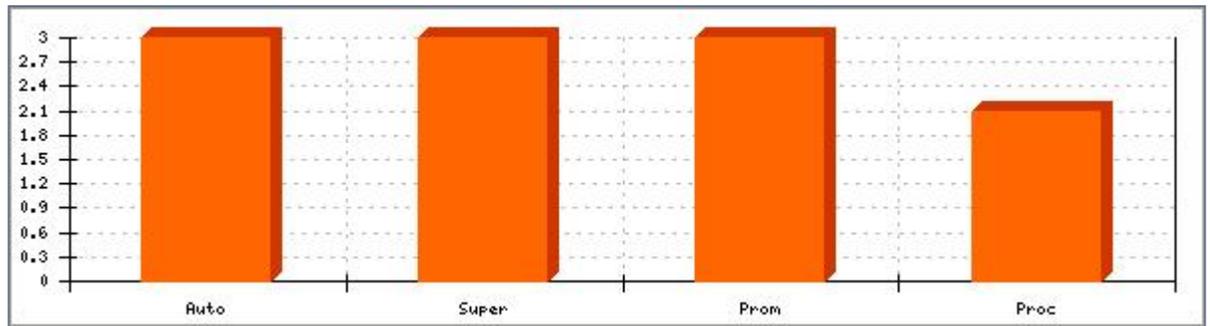
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

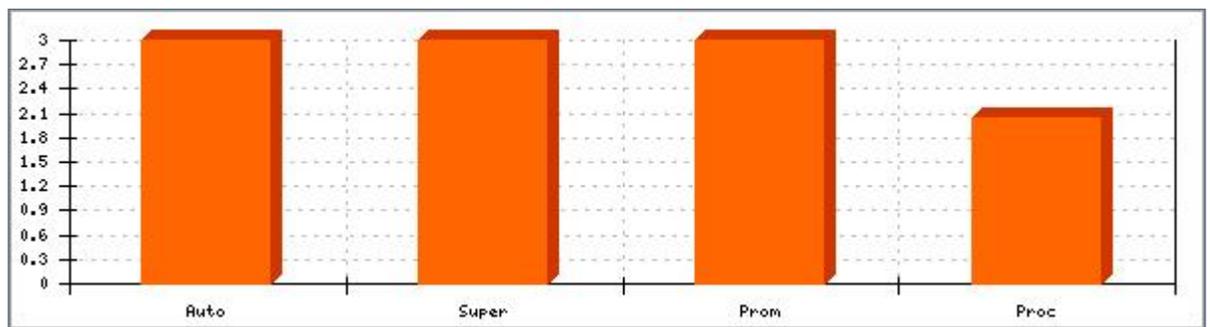
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.08



Comunicación

10.- Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.05



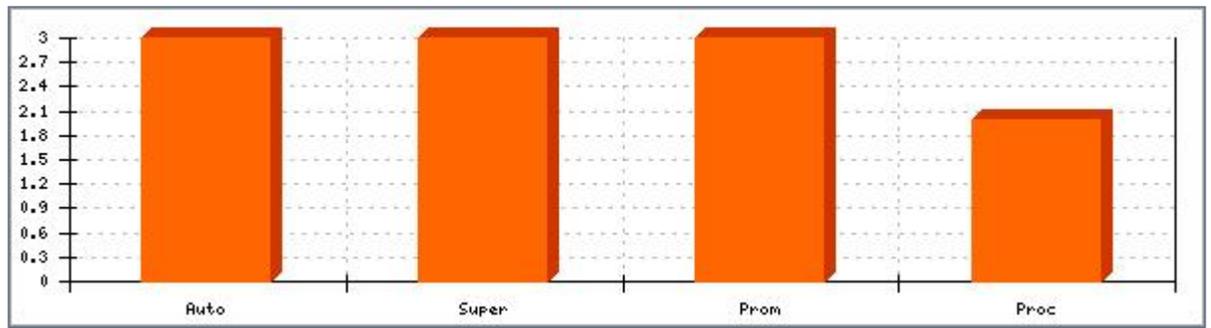
11.- Facilita un intercambio activo de opiniones a través de toda la organización: Escucha activamente presta atención, indaga y profundiza en la información. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.99



12.- Solicita e incorpora otras opiniones cuando debe valorar o tomar una decisión. (3.00)

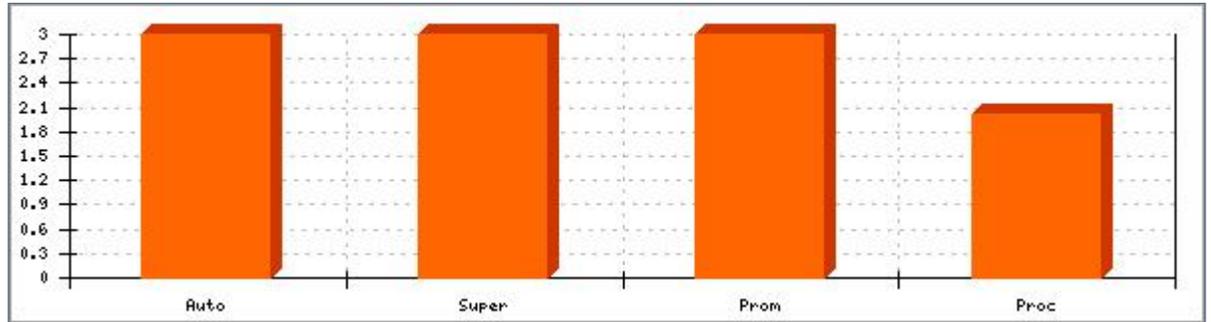
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.98



Visión Estratégica

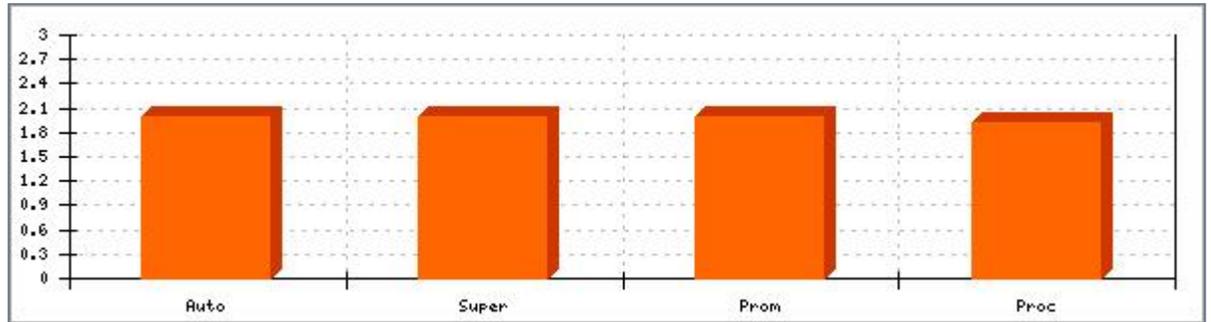
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.02



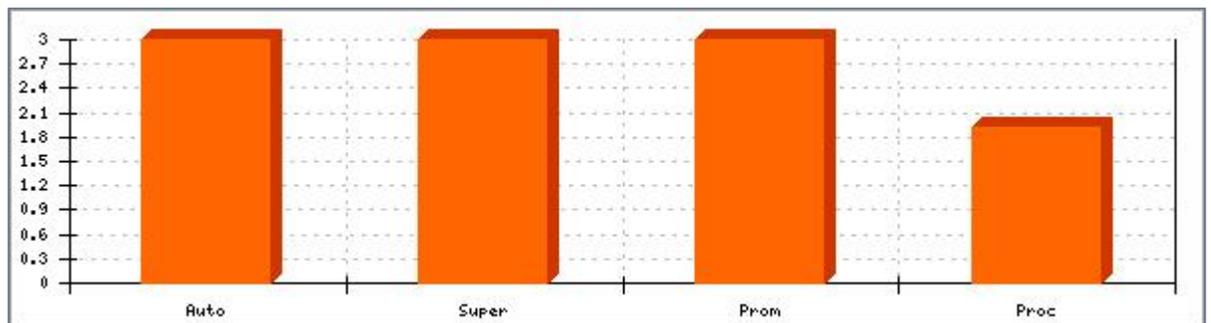
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.92



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	1.91



PLAN DE MEJORA

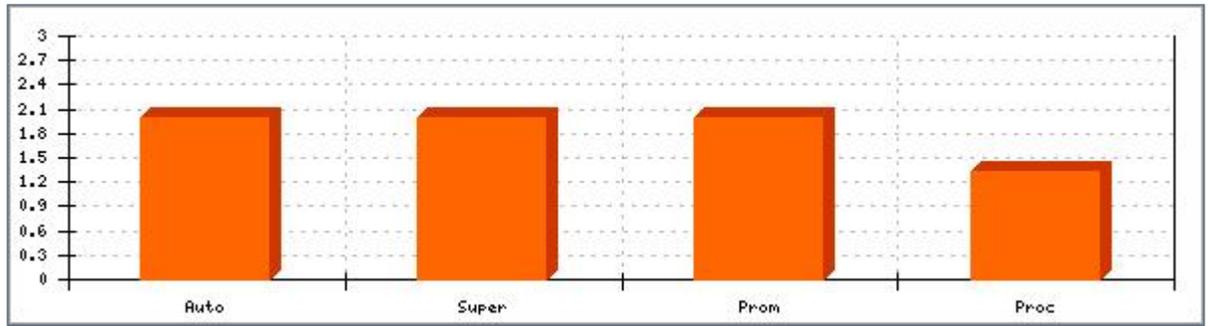
16.-

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	1.32



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL 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%
(Comunicación) Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos	100.00%
(Comunicación) Solicita e incorpora otras opiniones cuando debe valorar o tomar una decisión.	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

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL 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 logro el 102% del cumplimiento FC 2017 2017P 2017 final Cumpl. QC 69,804 71,515 102%

Supervisor : Se logro el 102%

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

Autoevaluación : se logro cifra menor a la meta deuda financiera QC 177,721 ebitda QC 70,889 deuda/ebitda 2.5

Supervisor : Se logro un menor enmudecimiento que el objetivo: 2.5 de ratio vs 4.5 objetivo

3 Culminar DSO promedio en 64 días

Autoevaluación : se logro un promedio ponderado como región de 71 días vs el peso de la venta de las oficina

Supervisor : Se logro 71 días vs objetivo de 64, debido a ventas con mayores plazos en Teva y Bayer por competencia y a re financiación de clientes importantes en la región como Distribuidora Primos y Kioshi Farma

4 Culminar morosidad 2017 con indicador

Autoevaluación : se logro un promedio ponderado como región de 5% vs el peso de la venta de las oficinas

Supervisor : Se logro una morosidad ponderada de 5% para toda la región.

5 Lograr un crecimiento en ventas de 9.26% vs año 2016

Autoevaluación : se logro el 96.4% vs la cuota de ventas como venta histórica 2017 vs 2016 se tiene una disminución de -0.7% pero si retiramos líneas descontinuadas tenemos un crecimiento de 1.3%

Supervisor : Se logro 91% vs el presupuesto pero 96% vs la cuota, la que se ajusto debido a la caída del mercado farmacéutico y a la salida de las líneas de Biomedico que tenían una presencia muy fuerte en la región. Sin líneas descontinuadas la región creció en 1.3%

6 Lograr una rentabilidad de 9.50%

Autoevaluación : se logro obtener un margen bruto de 7,317,274 que equivale a 8.9% de la venta neta total QS 7,738,205/7,317,274

Supervisor : Se logro un margen bruto en soles de S/. 7,317 mil vs S/ 7,738 mil

7 Mantener indicador de clima laboral por encima de 74%

Autoevaluación : NORTE CHICO SUR CHICO IQUITOS HUANCAYO REGION 2016 2017 2016 2017 2016 2017 2016 2017 2016 2017 %
Logro SR 53% 94% 37% 80% 66% 84% 65% 81% 55% 67.9%

Supervisor : No se logro el objetivo, region afectada por salida de SSVV Ventas Huancayo y los juicios por reposición que ha ganado lo que genera malestar en la region.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

procuro conversar y coordinar con los equipos de cada oficina al igual que visito aleatoriamente a clientes para identificar necesidades

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

fijamos objetivos semanales a cada vendedor y a la vez a supervisores de cada oficina para el logro de resultados

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

Converso con cada responsable de oficina y se les pide reuniones con sus equipos para que la información llegue a todos de la misma manera a fin de evitar diferencias , de esta manera aseguramos la participación de todos

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comunicación

Hemos creado un whatsapp regional en donde refuerzo lineamientos de trabajo , tareas y compartimos opiniones

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

Guío y asesoro a mis equipos estableciendo planes de trabajo que generen ventas sanas y rentables enfocándonos a los objetivos UNV informados

SUPERVISOR

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

Se requiere mayor contacto con las áreas de apoyo para resolver mas rápido los problemas de sus clientes

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

Hugo hace seguimieot semanal a sus equipos y viaja regularmente para monitorear el avance en sus oficinas

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

Hugo se reúne permanentemente con sus equipos para comunicar los objetivos y la estrategia a implemnetar

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Comunicación**

HAY que mejorar la comunicación con los colaboradores para entender los problemas que pueden afectar el clima laboral

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

Hugo se preocupa por comunicar y difundir a sus equipos la estrategia de la UNV apoyado en el programa El Gran Jefe

Feedback

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

Fecha: 2018-02-12

Comentarios del Evaluado:

todo dentro de lo esperado

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

