

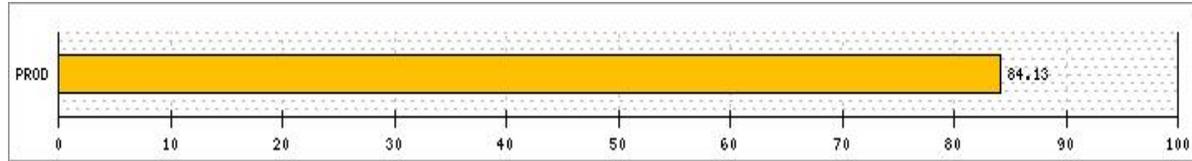
EVALUACION DE DESEMPEÑO QSI ECUADOR
 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	1710639350
Nombres :	DAVID ALBERTO
Apellidos :	ZEVALLS DONOSO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	OFICINA QUITO
Departamento :	CINTAS ADH. PROD. ESP.
Cargo :	GERENTE DEPARTAMENTO
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	HUGO FRANCISCO LOPEZ DONOSO
Área de Estudio :	ING. INDUSTRIAL
Escolaridad :	MASTER
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 QSI ECUADOR EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



2

	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente 3	20.00%	3.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados 2	20.00%	2.33	2.33	2.33
3	Trabajo en equipo 3	20.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en personas 3	20.00%	2.67	3.00	3.00
5	Visión Estratégica 2	20.00%	2.67	2.67	2.67
Promedio :					2.80
Promedio en Porcentaje :					93.33%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Análisis de Mercado 2	10%	100.00	100.00	100.00
2	Desarrollo Línea de Tintas 1	20%	52.00	52.00	52.00
3	Desarrollo línea Etiquetas 1	20%	29.00	29.00	29.00
4	Desarrollo nueva marca cintas de empaque 2	10%	100.00	100.00	100.00
5	EBITDA QSI Regional 2	10%	90.60	90.60	90.60
6	Fortalecer el Clima Laboral del Departamento Cintas y Productos Especiales 2	10%	100.00	100.00	100.00
7	Soluciones Logísticas 2	10%	100.00	100.00	100.00
8	Venta QSI Regional 2	10%	96.60	96.60	96.60
Promedio :					74.92
Promedio en Porcentaje :					74.92%

EVALUACION DE DESEMPEÑO QSI ECUADOR
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Análisis de Mercado

Autoevaluación : Matriz levantada y presentada a Gerencia General con las oportunidades por cliente, segmento y material.

Supervisor :

2 Desarrollo Línea de Tintas

Autoevaluación : En el 2018 logramos ventas de tintas por \$18.242 lo que representa un 52% de cumplimiento. Sirvió como un aprendizaje ya que identificamos un gran potencial. El desarrollo del negocio toma una fuerte inversión de tiempo en acercamientos, pruebas y validaciones. Normalmente la negociación de este insumo lo deciden los niveles más altos de las organizaciones, por el impacto que representa en su negocio. Muchos negocios no pudimos concretar justamente por el tiempo que toma todo el proceso de pruebas, ajustes y validaciones. Adicionalmente, en flexografía nuestros costos no nos permiten ser más competitivos que otras marcas que tienen años trabajando en el mercado ecuatoriano.

Supervisor : El 2.018 fue un año de entender y conocer el mercado. Para el 2019 hay grandes oportunidades de crecimiento.

3 Desarrollo línea Etiquetas

Autoevaluación : Hemos aprendido del negocio de etiquetas. Es un negocio competitivo ya que hay varios fabricantes y una alta gama de materiales. Nos enfocamos en etiquetas de impresión offset trabajando como distribuidores de un fabricante pequeño. Es un negocio interesante y complementario para el negocio de cintas. Para poder desarrollarlo es necesario pensar en aliados a un fabricante (compra, joint venture) o invertir en equipos. Este segundo recomendaría hacerlo conociendo más del negocio.

Supervisor : El 2.018 fue un año para entender mejor el negocio, las oportunidades y las opciones para QSI. Para el 2.019 seguiremos conociendo las particularidades y dinámica de las etiquetas, sus jugadores y las opciones para QSI

4 Desarrollo nueva marca cintas de empaque

Autoevaluación : Evaluación realizada al 100%. Análisis fue presentado a Gerencia General. Al ser un producto de precios cambiantes es necesario identificar el mejor momento y proveedor para comprar. Realicé evaluación de precios material con Hermes y Futón. Hermes es una posibilidad para lo que se requeriría realizar la importación de 1x20 ft.

Supervisor : Hay un mercado que no atendemos. Tener una cinta de menor precio y calidad para acceder a este segmento requiere tener un proveedor que nos otorgue precios mas competitivos.

5 EBITDA QSI Regional

Autoevaluación : Objetivo Regional

Supervisor :

6 Fortalecer el Clima Laboral del Departamento Cintas y Productos Especiales

Autoevaluación : El resultado de clima laboral fue del 87%, manteniendo el indicador por encima de 74%

Supervisor :

7 Soluciones Logísticas

Autoevaluación : Realicé el análisis y evaluación de resultados con diferentes productos. Como conclusión, QSI cuenta con un portafolio interesante para atender centros logísticos. Otros productos que se evaluaron no son atractivos para QSI. Hay una oportunidad interesante en seguir desarrollando el negocio de etiquetas.

Supervisor : Quisimo investigar otros mercados donde participar con cintas y otros productos. La logística es interesante. Se requiere un portafolio de productos para ofertar

8 Venta QSI Regional

Autoevaluación : Objetivo Regional

Supervisor :

Comentarios de Competencias

