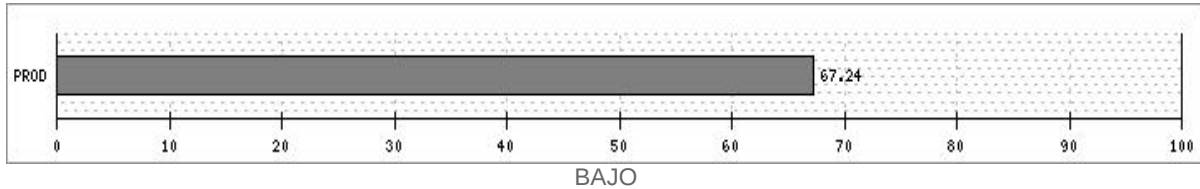


Resumen General

LA SANTE BOLIVIA ESTRATEGICOS EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Gestión del Cambio --	7.00%	4.00	2.75	2.88
2	Orientación al Logro --	7.00%	4.00	3.25	3.33
3	Innovación --	7.00%	3.50	3.00	3.05
4	Orientación al Servicio --	7.00%	4.00	4.00	4.00
5	Liderazgo --	6.00%	3.83	3.83	3.83
6	Trabajo en Equipo --	6.00%	4.25	3.75	3.80
7	Visión Estratégica del Negocio --	10.00%	4.00	3.75	3.78
8	Comunicación Efectiva --	10.00%	4.75	4.00	4.08
9	Inteligencia Emocional --	10.00%	5.00	4.00	4.10
10	Marketing Relacional --	10.00%	4.00	4.00	4.00
11	Negociación --	10.00%	4.00	3.75	3.78
12	Toma de Decisiones --	10.00%	4.17	4.00	4.02
Promedio :					3.76
Promedio en Porcentaje :					0.00%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar un Market Share en Genéricos en Valores en el año 2019, medido mediante IMS: Bolivia 13.0% ACEPTABLE	5%	76.00	77.00	77.00
2	Alcanzar una Utilidad Marginal de 441 mil dólares en el año 2019. Creciendo el 22% ACEPTABLE	15%	76.00	76.00	76.00
3	Alcanzar unas Ventas Netas de 2.509 Millones de dólares en el año 2019 SATISFACTORIO	60%	87.00	87.00	87.00
4	Optimizar el Capital de Trabajo en Bolivia: Cartera: 120 días --	20%	100.00	111.00	111.00
Promedio :					89.65

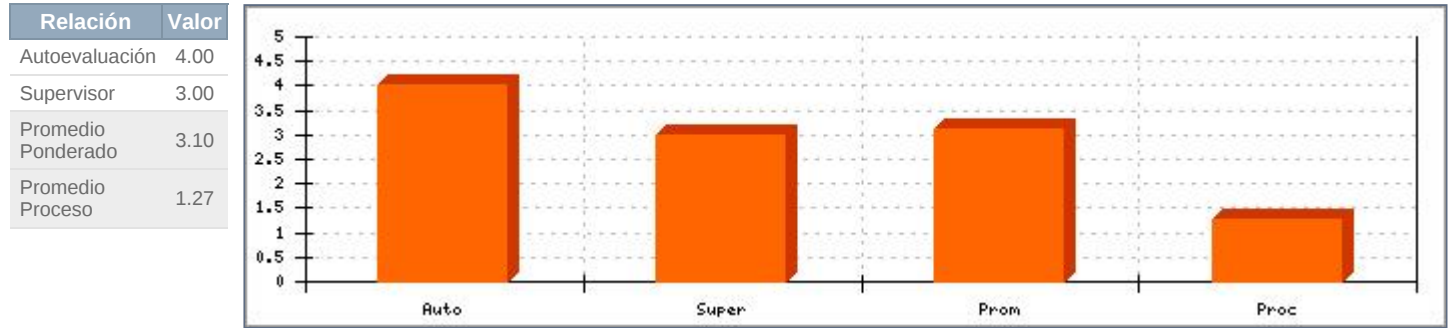
Promedio en Porcentaje :	89.65%
--------------------------	--------

Análisis por Pregunta

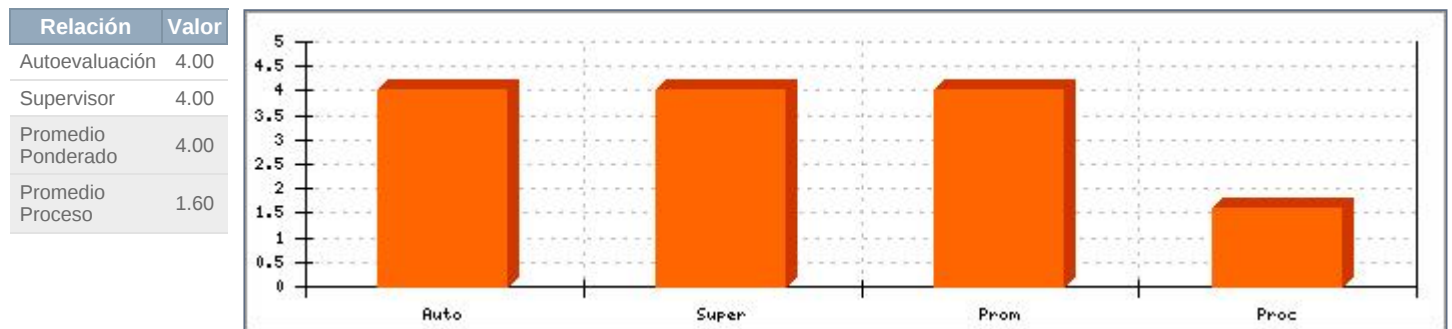
LA SANTE BOLIVIA ESTRATEGICOS EVALUACION DE DESEMPEÑO

Gestión del Cambio

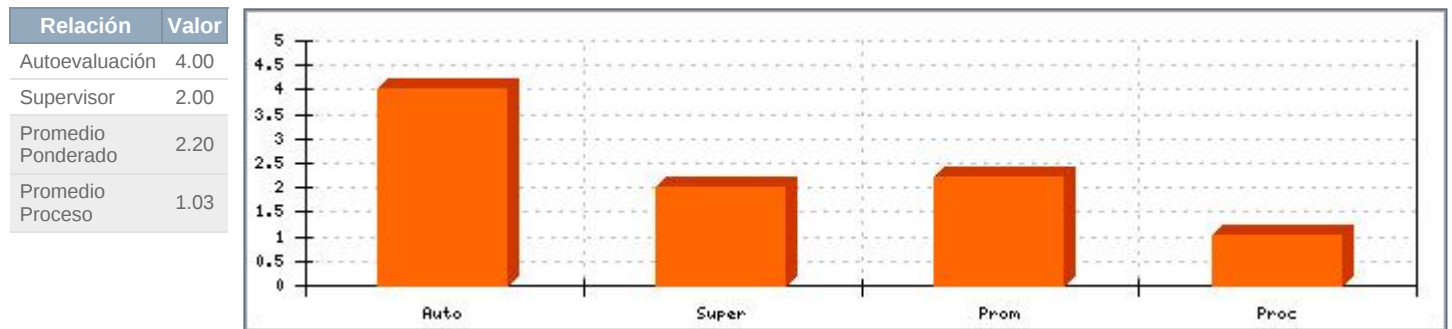
1.- Conduce al equipo para ejecutar acciones que garanticen que el cambio ocurra, siendo modelo de cambio en la organización. (3.10)



2.- Es un facilitador ante los cambios y procesos novedosos en la empresa manteniendo una actitud positiva. (4.00)



3.- Reconoce rápidamente situaciones o condiciones donde el cambio es requerido y toma acciones al respecto. (2.20)



4.- Se mantiene actualizado y se preocupa por aprender frecuentemente. (2.20)

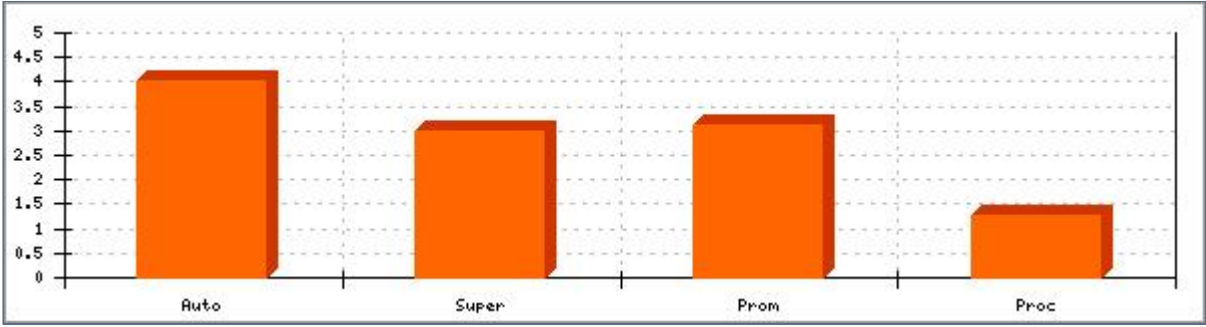
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	0.93



Orientación al Logro

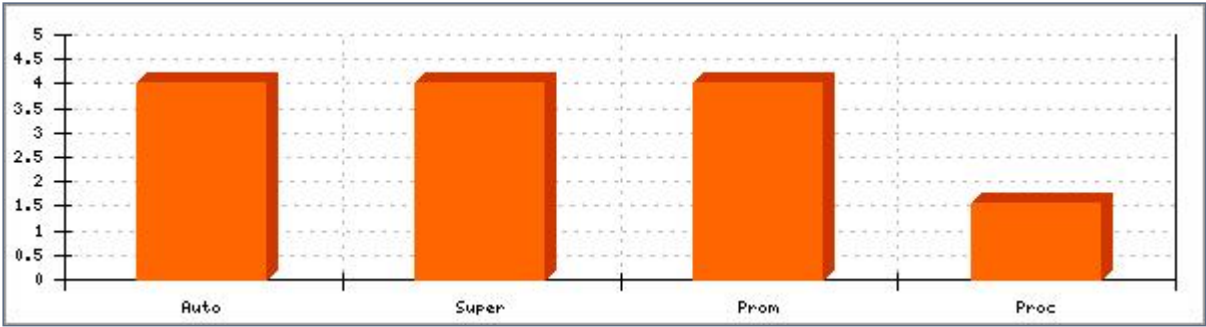
5.- Guía a su equipo, brindando las herramientas y los recursos necesarios para que los objetivos planteados se alcancen de manera satisfactoria. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	1.27



6.- Implementa acciones y los ajustes necesarios para lograr los objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.57



7.- Planea y prioriza las actividades necesarias para el cumplimiento de metas. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	1.20



8.- Utiliza indicadores de gestión para medir y comparar los resultados obtenidos. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	1.17



Innovación

9.- Busca recursos que ayuden a profundizar y mejorar sus conocimientos y el de su equipo de trabajo acerca de temas relacionados con su área. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	1.20



10.- Diseña proyectos que apoyan al mejoramiento continuo de sus procesos y de su área, aportando valor diferencial. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.20



11.- Pone en práctica métodos y estrategias para resolver problemas de una forma creativa con su equipo de trabajo. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	1.27



12.- Propone ideas originales, partiendo de conceptos aparentemente inconexos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



Orientación al Servicio

13.- Da respuesta efectiva a las inquietudes del cliente interno/externo en el tiempo establecido. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.60



14.- Diseña estrategias con base en su conocimiento y contexto, teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de clientes externos/internos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.60



15.- Implementa correctivos de acuerdo con la retroalimentación de sus clientes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.53



16.- Promueve acciones de mejora permanentes que impacten positivamente la satisfacción de clientes externos/internos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.57



Liderazgo

17.- Delega eficientemente las funciones y actividades a sus colaboradores. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	1.23



18.- Desarrolla a sus colaboradores. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	1.50



19.- Fomenta sentido de pertenencia y compromiso en sus colaboradores. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.63



20.- Garantiza el cumplimiento del plan de entrenamiento de sus colaboradores. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.57



21.- Orienta la acción de sus grupos en las direcciones necesarias para el logro de los objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.57



22.- Retroalimenta de forma asertiva a las personas a cargo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.60



Trabajo en Equipo

23.- Antepone el interés del equipo antes del interés individual. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	1.60



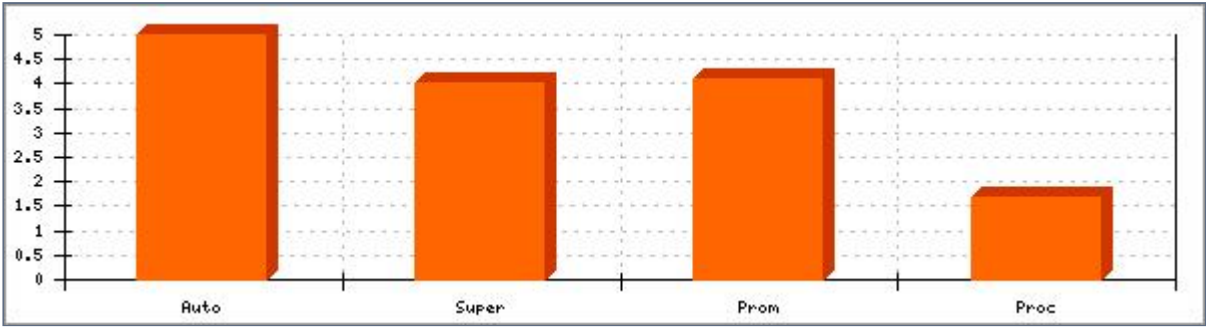
24.- Demuestra apertura para comprender y aceptar el impacto de sus acciones dentro del equipo. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	1.30



25.- Impulsa la cooperación con los equipos de diferentes áreas con el fin de alcanzar objetivos comunes. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.67



26.- Obtiene los resultados esperados trabajando con el equipo. (4.00)

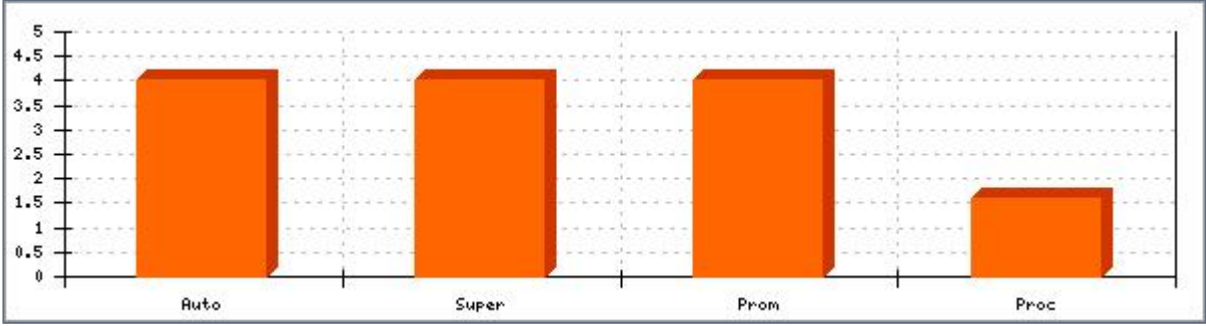
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.60



Visión Estratégica del Negocio

27.- Conoce las tendencias y el funcionamiento del mercado actual. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.60



28.- Diseña planes de prevención ante los posibles riesgos que se presenten en la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.60



29.- Evalúa de forma estructurada los riesgos que implican las nuevas estrategias. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.63



30.- Implementa acciones que garanticen el crecimiento del negocio. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	1.27



Comunicación Efectiva

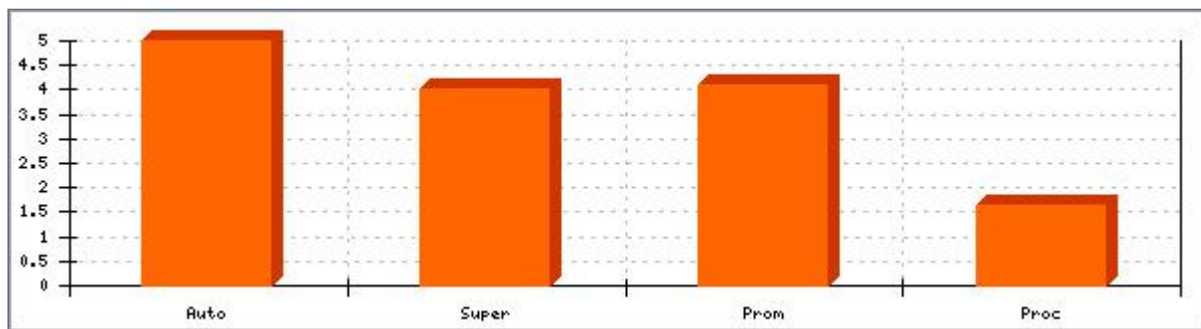
31.- Mantiene una comunicación efectiva con su equipo y/o compañeros de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.57



32.- Comunica sus puntos de vista de una manera respetuosa y clara. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.63



33.- Posee capacidad de escucha activa frente a clientes externos/internos. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.67



34.- Realiza buen manejo de su comunicación no verbal. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.57



Inteligencia Emocional

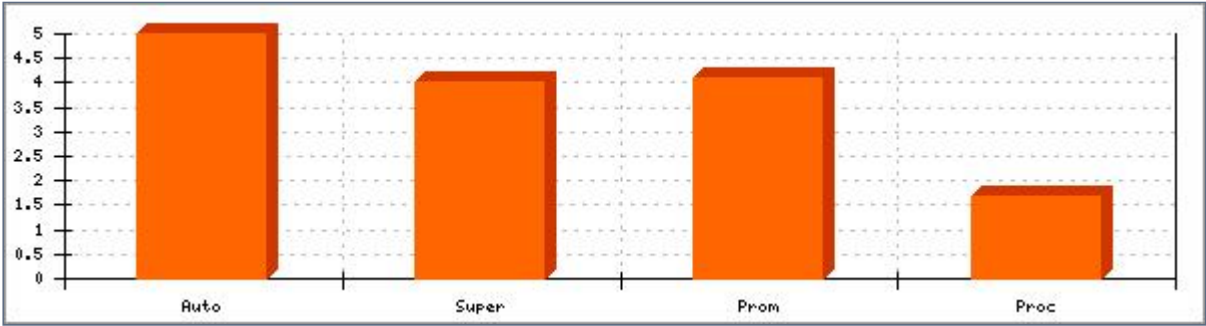
35.- Expresa sus sentimientos y emociones de forma adecuada. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.63



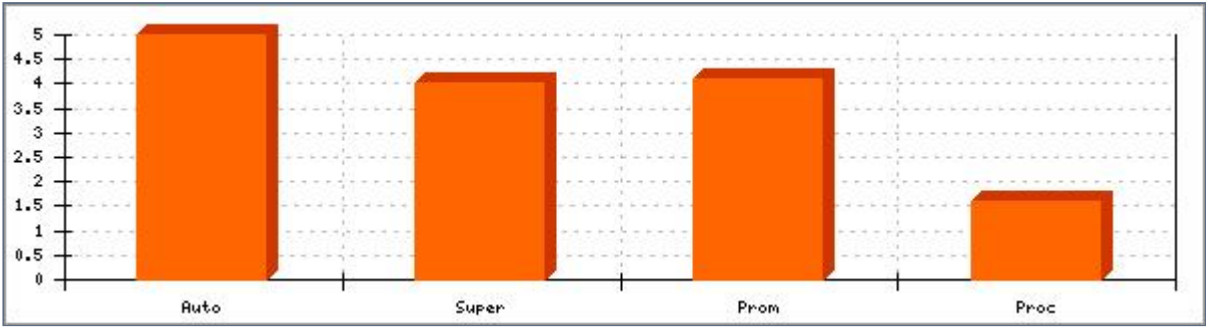
36.- Tiene la capacidad de ponerse en el lugar del otro (empatía). (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.67



37.- Reconoce sus fortalezas, limitaciones y errores. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.60



38.- Se enfoca en lo positivo ante una adversidad o problema. (4.10)

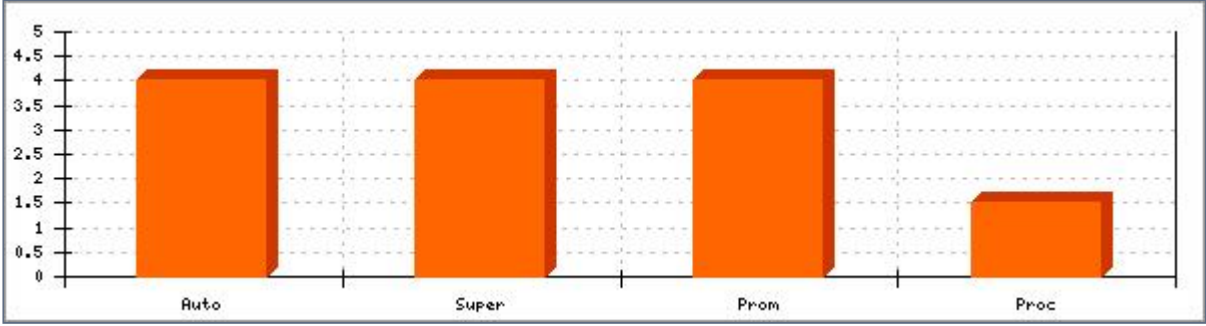
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.63



Marketing Relacional

39.- Diseña estrategias de relacionamiento con grupos de interés (Clientes, proveedores, médicos, gobierno, gremios). (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.53



40.- Establece y mantiene relaciones cercanas y de largo plazo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.57



41.- Estrecha lazos económicos, técnicos y sociales entre los miembros de la organización y con clientes. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	1.47



42.- Genera relaciones rentables con los clientes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.53



Negociación

43.- Logra llegar a acuerdos con clientes internos y externos, bajo la filosofía Gana-Gana. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.60



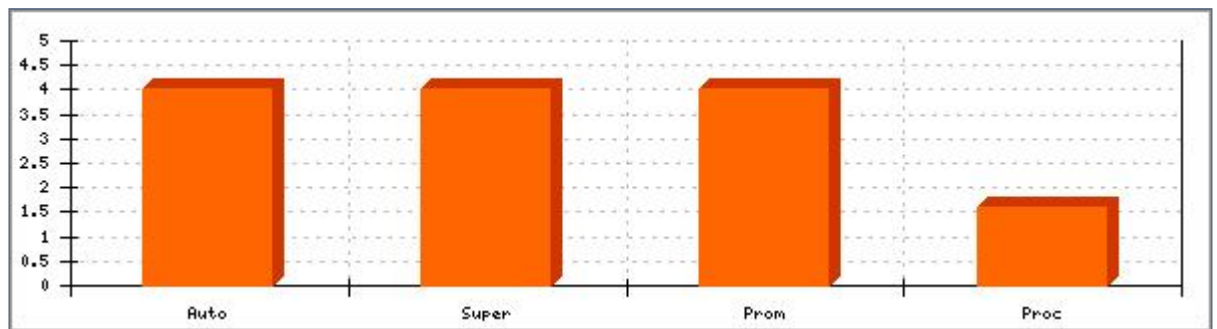
44.- Realiza análisis de costo-beneficio para asumir riesgos de negocio a corto y largo plazo. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	1.27



45.- Realiza negociaciones con clientes internos o externos de acuerdo a la estrategia organizacional. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.60



46.- Utiliza argumentos sólidos y confiables durante una negociación. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.60



Toma de Decisiones

47.- Analiza las situaciones de la organización partiendo de su conocimiento y experiencia de los mismos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.63



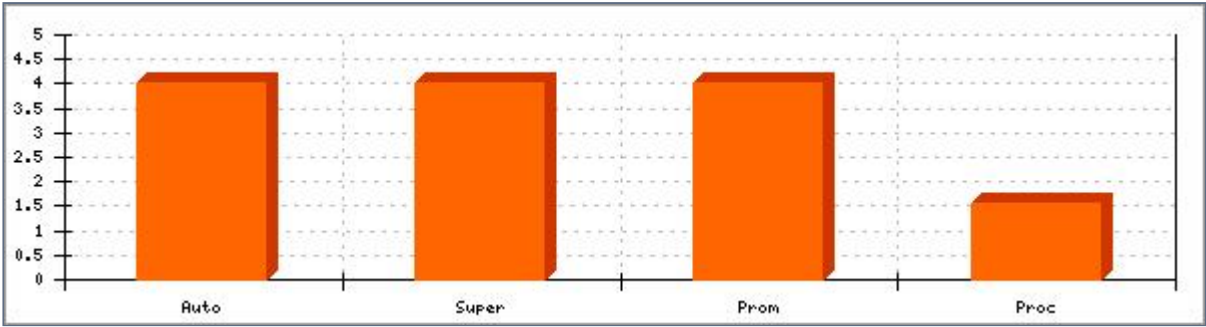
48.- Elige la mejor opción entre varias alternativas de manera efectiva. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.57



49.- Mide el impacto de sus decisiones a mediano y largo plazo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.57



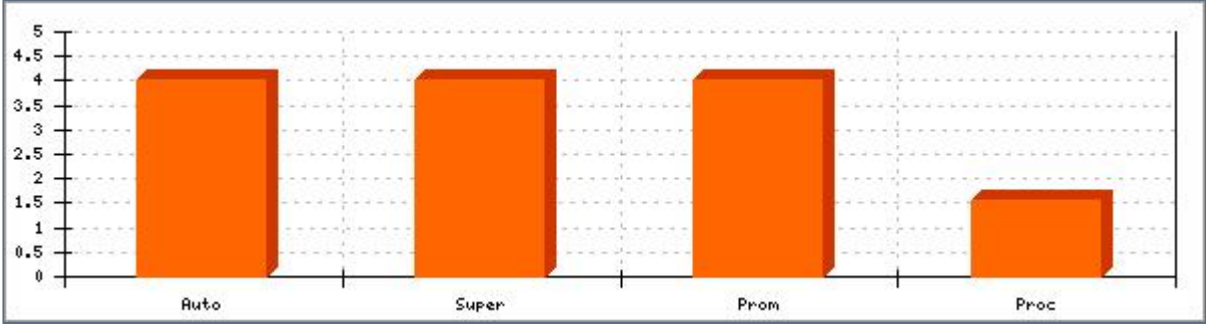
50.- Se involucra en la toma de decisiones de su equipo de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.57



51.- Toma decisiones apropiadas para cumplir con los objetivos propuestos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.57



52.- Toma las decisiones con la ética y la transparencia que la compañía exige. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	1.70

