

Instrucciones									
Herramienta para evaluación de capacidades		Perfil del Distribuidor	Puntaje otorgado por Merca	Diferencia o gap			Auto evaluación del Distribuidor		
		<u>Puntaje</u> 1: No requerido 2: Mínimo para subsistir en el mercado 3: Promedio 4: El mejor en la zona/segmento donde compite 5: Líder regional	<u>Puntaje</u> 1: No atende 2: Mínimo para subsistir en el mercado 3: Promedio 4: El mejor en la zona/segmento donde compite 5: Líder regional	Colores indican problemas Blanco = califica/excede 1-2: grado de diferencia	Gaps	Plan para cerrar GAP	<u>Puntaje</u> 1: No atende 2: Mínimo para subsistir en el mercado 3: Promedio 4: El mejor en la zona/segmento donde compite 5: Líder regional	Responsable	Fecha de Implementación
Solidez financiera	Paga a tiempo	5		-5					
	Capaz de autofinanciar capital de trabajo adicional para cubrir necesidades de clientes u otras	5		-5					
	Capital de trabajo adecuado para cubrir plazos de pago de clientes	5		-5					
Alineación estratégica	Venta lubricantes>80% del volumen y disponibilidad a trabajar en áreas primarias de responsabilidad (territorio geográfico no exclusivo)	5		-5					
	Visibilidad de clientes. Abierto a compartir información de clientes: productos, precios, geografía, canales y segmentos para mejor alineamiento del negocio	5		-5					
	Foco en crecimiento	5		-5					
	Relación interpersonal	5		-5					
	Dedicación de gerencia (contractual) y habilidades	5		-5					
Contactos en canales/Segmentos prioritarios	Contacto local / conexiones / relacionamiento en canales/segmentos/sectores objetivo	4		-4					
Procesos de administración - Capacidades	Líder capacitado	5		-5					
	Plan de sucesión (en caso de negocios familiares)	2		-2					
	Procesos de negocios claros y establecidos. Evidencia práctica de implementación	4		-4					
	RRHH (Selección, contratación, entrenamiento, retención de un número apropiado de gente competente en marketing y ventas)	4		-4					
	Finanzas (Crédito, manejo flujos de caja, inventarios, etc)	5		-5					
	Salud, Seguridad y Medio Ambiente (HSSE)	5		-5					
Capacidad para implementar CVPs	Reputación y profesionalismo en conocimiento del mercado y segmentos de la region	4		-4					
	Excelencia reconocida de satisfacción a clientes	4		-4					
	Capacidad logística acorde a la región	5		-5					
	Servicio post venta	4		-4					
	Aptitudes para venta de productos de marca	4		-4					
	Aptitudes para venta de productos técnicos	4		-4					
	Habilidades para la implementación de actividades de marketing (promociones, material gráfico, etc)	3		-3					
	FWS-Talleres de marca	0		0					
	IWS- Talleres no oficiales de marca u otros	0		0					
	Lubricentros	0		0					
	Servitecas y cadenas tipo ACCh de mecánica rápida	0		0					
	Supermercados	0		0					
	Casas de repuestos	0		0					
	Estaciones de servicio	0		0					
	Pequeño tranportista	3		-3					
	Construcción	3		-3					
	Agricultura	3		-3					
	Dueño de camión	3		-3					
	Generación electrica	4		-4					
	Ingeniería general	4		-4					
	Minería y cementos	4		-4					
	Comidas y bebidas	4		-4					
	Autopartes	4		-4					
	Metalmecánicas	4		-4					
	Marinos	3		-3					
Capacidades específicas para un canal Personalizable 5 ítems máximo	? Tomar desde hoja detallada o de requerimientos locales	0		0					
	? Tomar desde hoja detallada o de requerimientos locales	0		0					
	? Tomar desde hoja detallada o de requerimientos locales	0		0					
	? Tomar desde hoja detallada o de requerimientos locales	0		0					
	? Tomar desde hoja detallada o de requerimientos locales	0		0					