

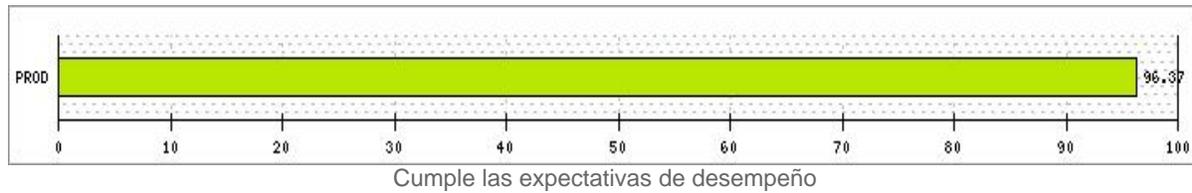
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC-
 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	40271832
Nombres :	BEATRIZ
Apellidos :	ALONZO TORRES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	ARRIOLA
Departamento :	CONTRALORÍA
Cargo :	SUB GERENTE DE CONTROL DE GESTION
Nivel Jerárquico :	SUB GERENTE
Jefe Inmediato :	VICTOR JOSE VELASQUEZ MEJIA
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Supervisor	90.00%	1	1

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Excede las expectativas de desempeño	14.29%	4.67	4.33	4.37
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.33	4.40
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	14.29%	4.75	4.25	4.30
4	LIDERAZGO Excede las expectativas de desempeño	14.29%	4.75	4.25	4.30
5	VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.67	4.00	4.07
6	EMPOWERMENT Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.33	4.00	4.03
7	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas	14.29%	5.00	3.67	3.80
Promedio :					4.18
Promedio en Porcentaje :					103.64%

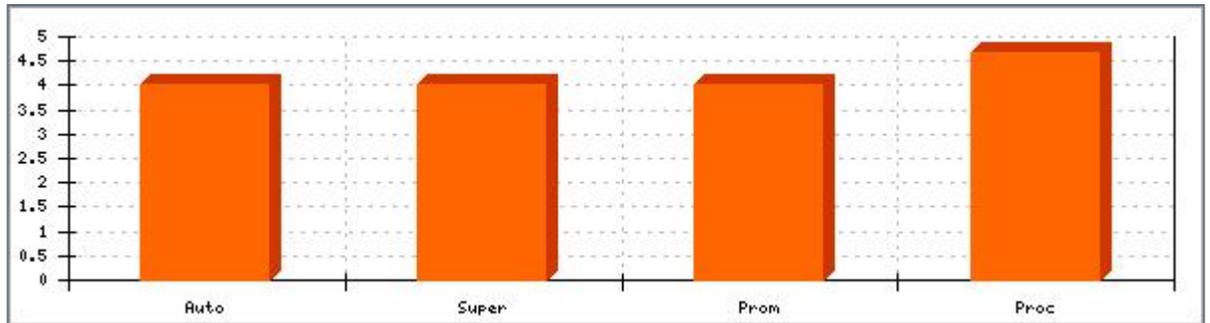
	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Apertura de Costos por Descripción en BI Bajo Desempeño	20%	100.00	70.00	73.00
2	Automatización de Reportes Cumple las expectativas de desempeño	15%	100.00	100.00	100.00
3	Entrega de IGD Mensual 2016 Cumple las expectativas de desempeño	25%	100.00	100.00	100.00
4	Promover uso de BI Cumple parcialmente las expectativas	15%	95.00	95.00	95.00
5	Realizar una reunión mensual con cada unidad de negocio Cumple parcialmente las expectativas	25%	90.00	80.00	81.00
Promedio :					89.10
Promedio en Porcentaje :					89.10%

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

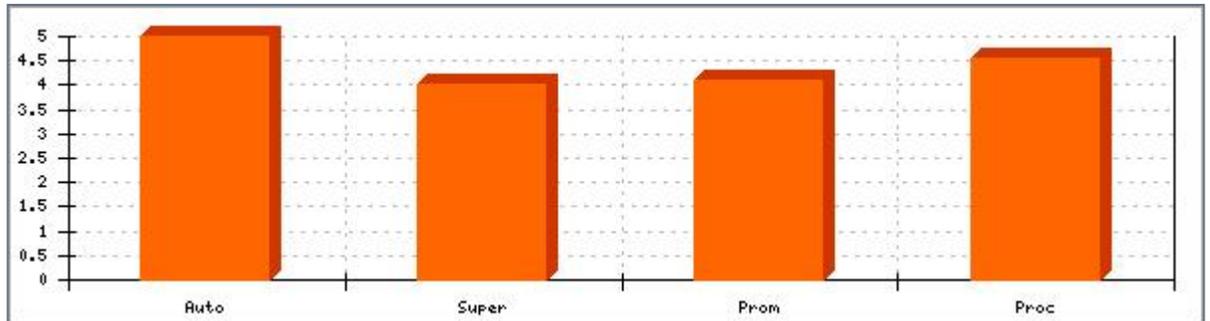
1.- Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.67



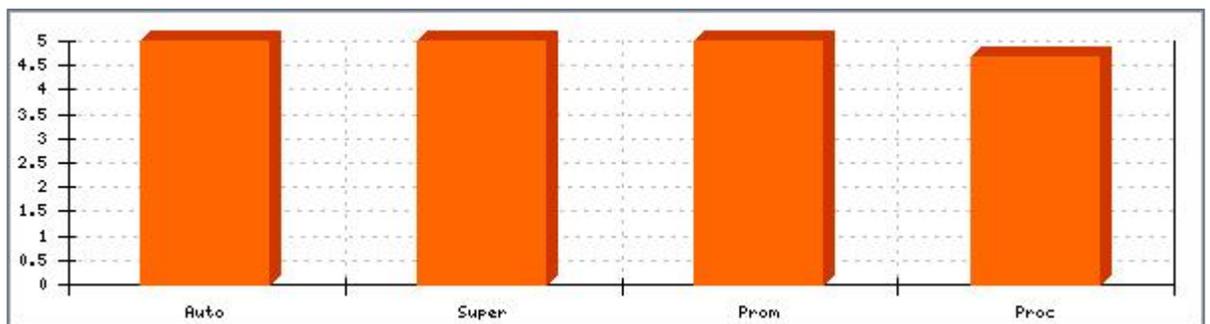
2.- Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.53



3.- Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales (5.00)

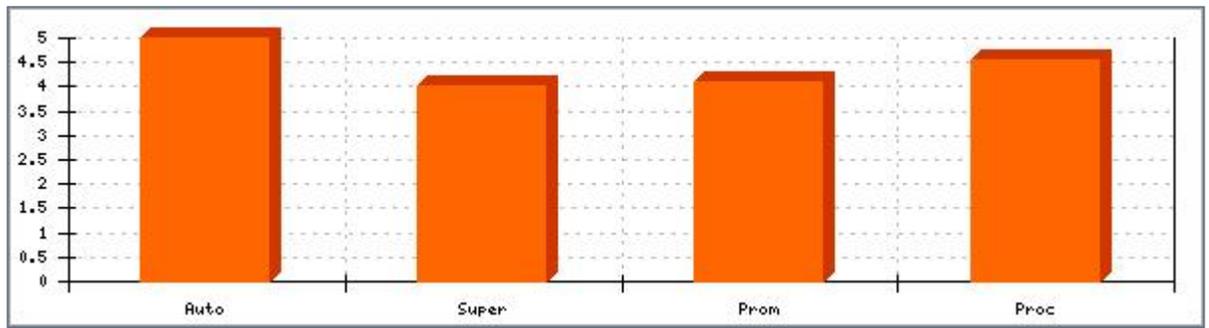
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.68



FOCO EN EL CLIENTE

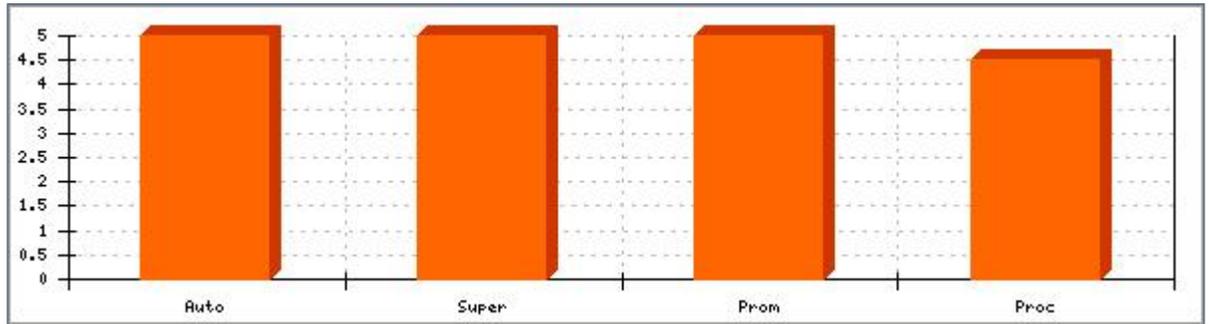
4.- Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.55



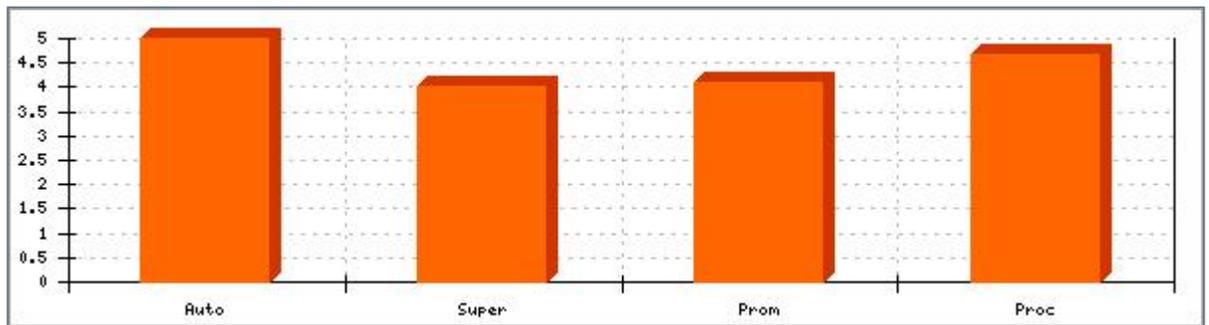
5.- Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.51



6.- Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo. (4.10)

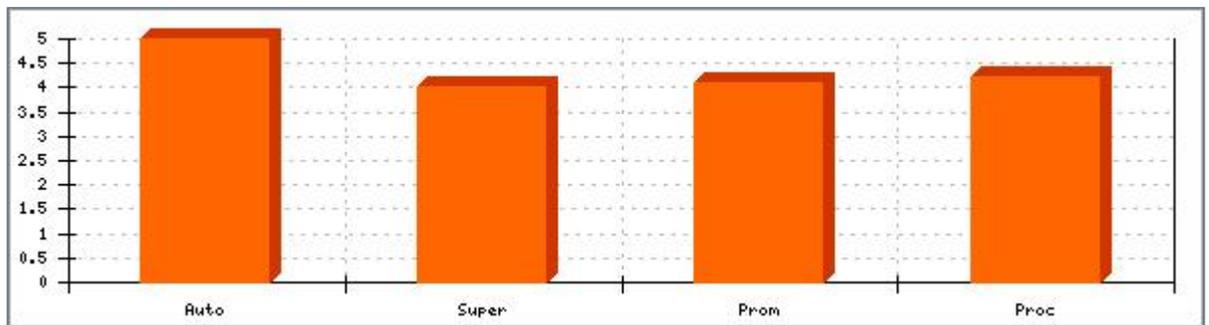
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.67



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

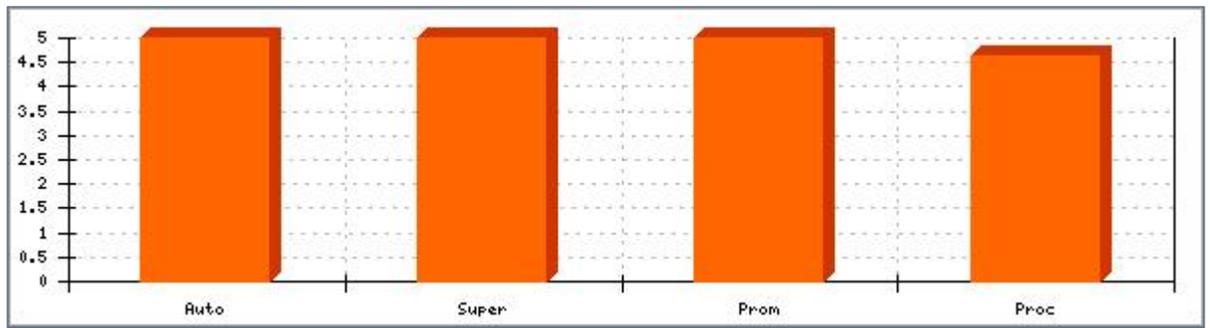
7.- Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.21



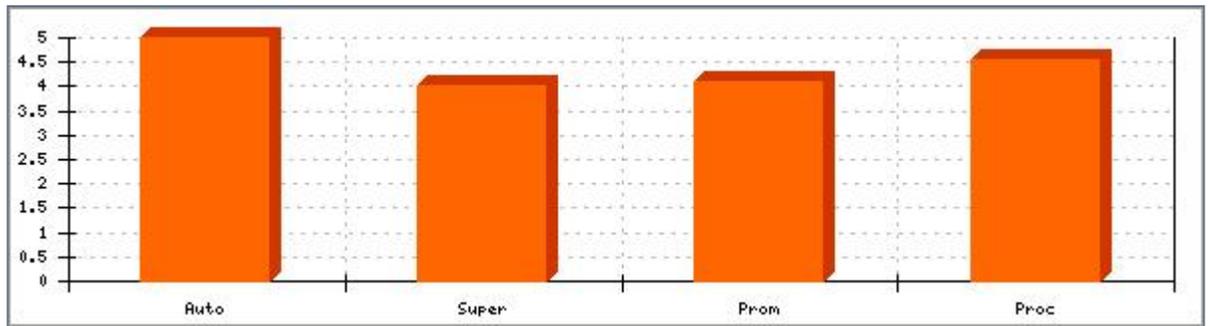
8.- Busca constantemente superar logros alcanzados y anima el progreso en su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.63



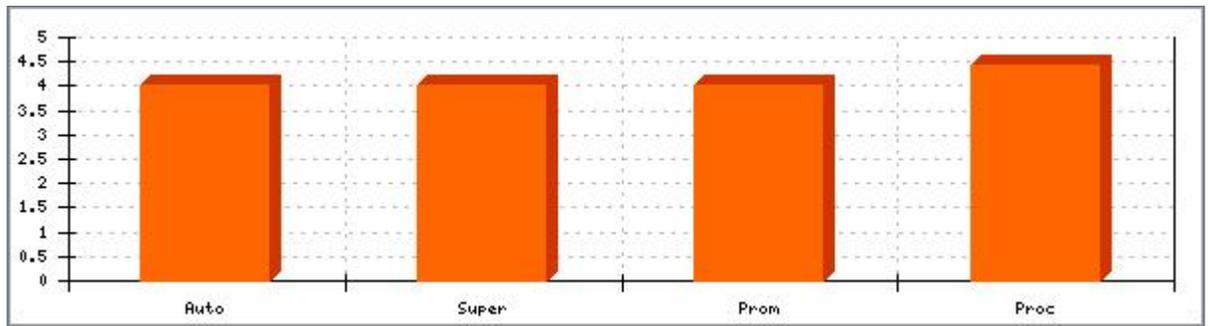
9.- Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.54



10.- Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia. (4.00)

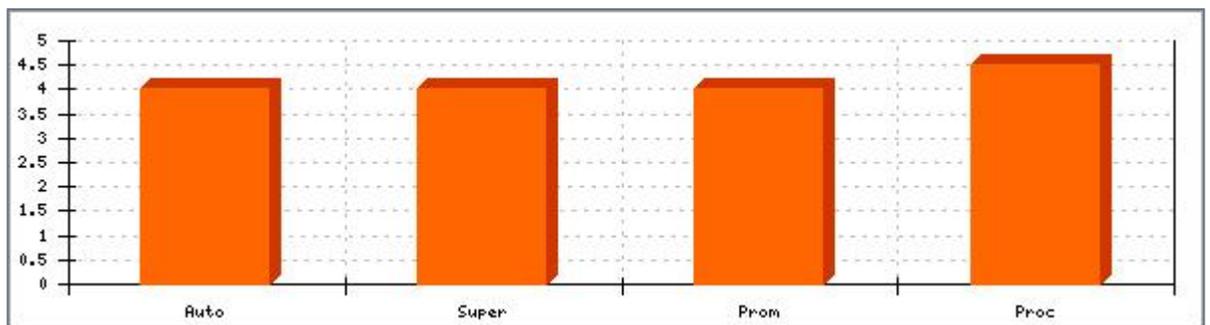
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.42



LIDERAZGO

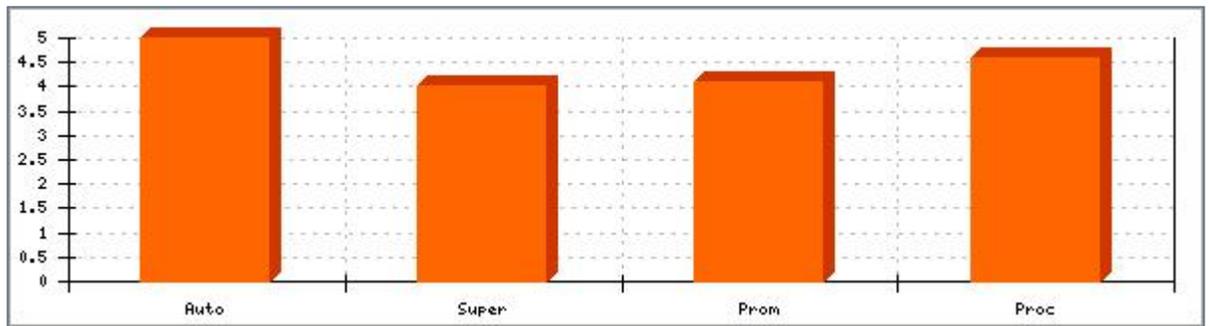
11.- Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc.) para asignar o reasignar roles y funciones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.50



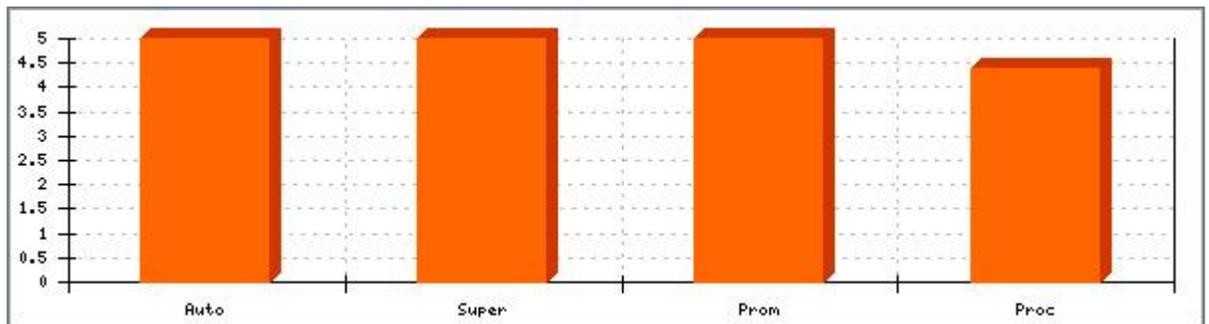
12.- Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.57



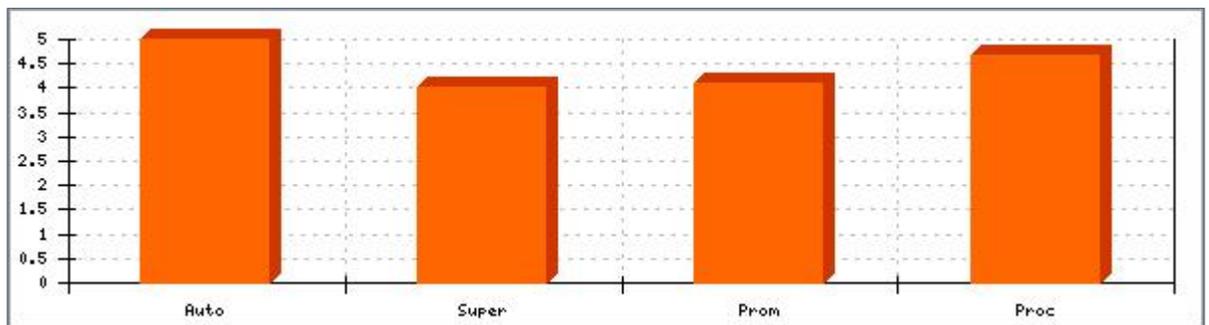
13.- Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.38



14.- Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad. (4.10)

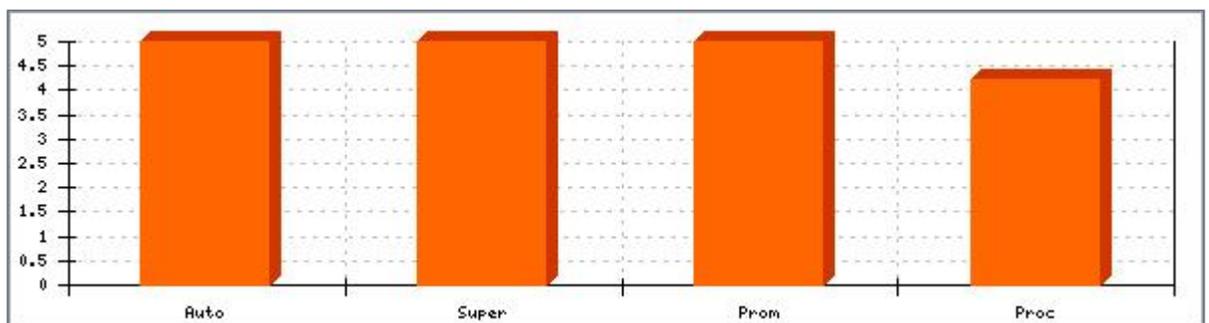
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.67



VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO

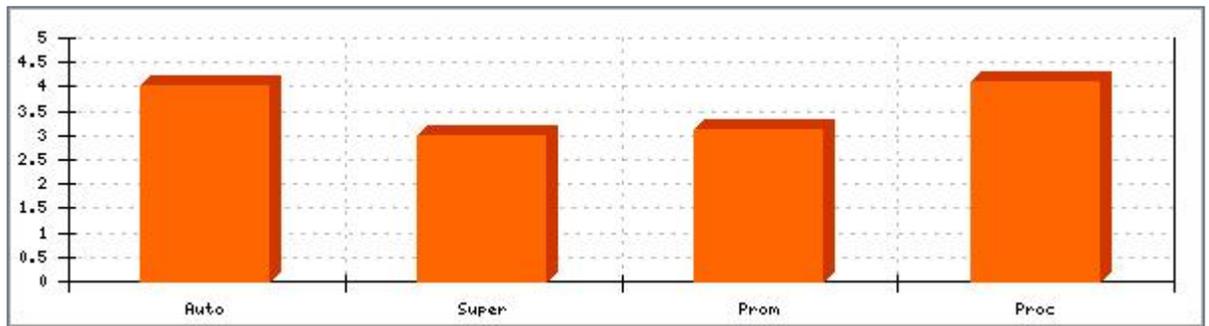
15.- Implementa nuevos planes y/o proyectos con participación de otras áreas que contribuyan al crecimiento de la empresa. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.21



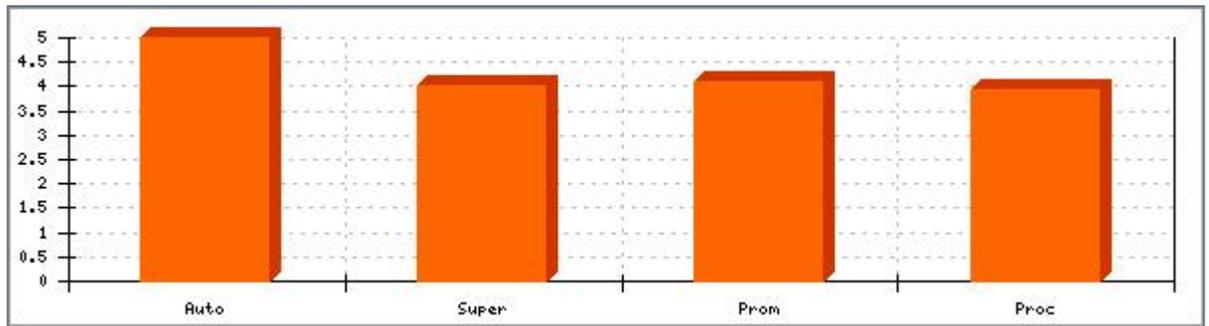
16.- Anticipa escenarios en función al análisis del negocio, recursos y entorno en general para la generación de acciones que permitan cumplir los objetivos sin contratiempos. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	4.08



17.- Detecta nuevas oportunidades ya sea de negocio o de mejora de procesos que benefician a la organización (4.10)

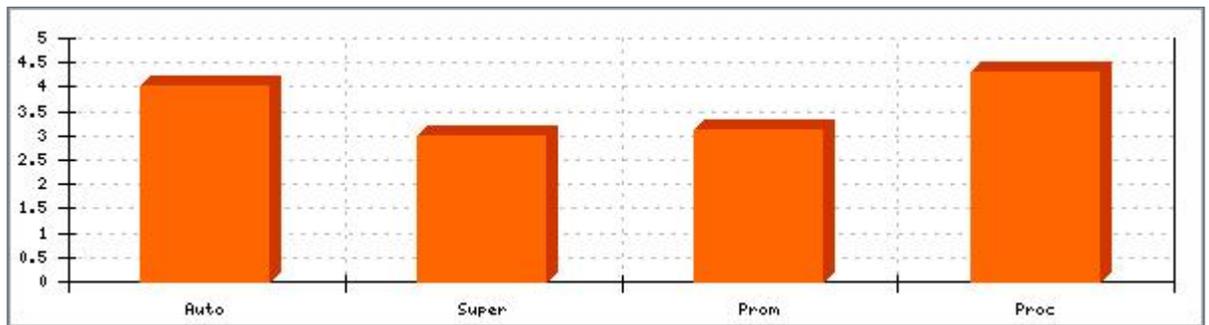
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.94



EMPOWERMENT

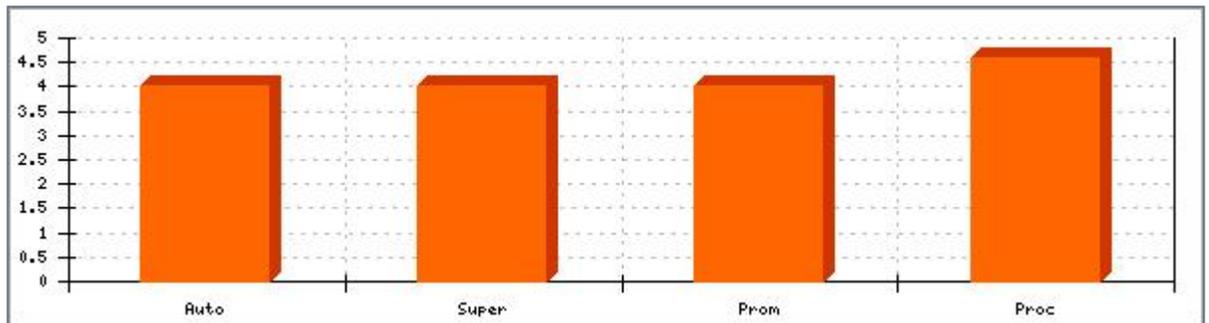
18.- Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	4.29



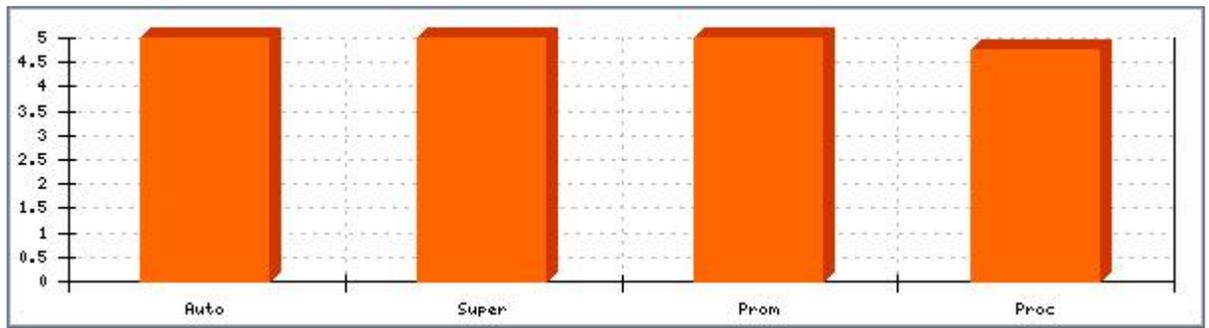
19.- Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.58



20.- Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción. (5.00)

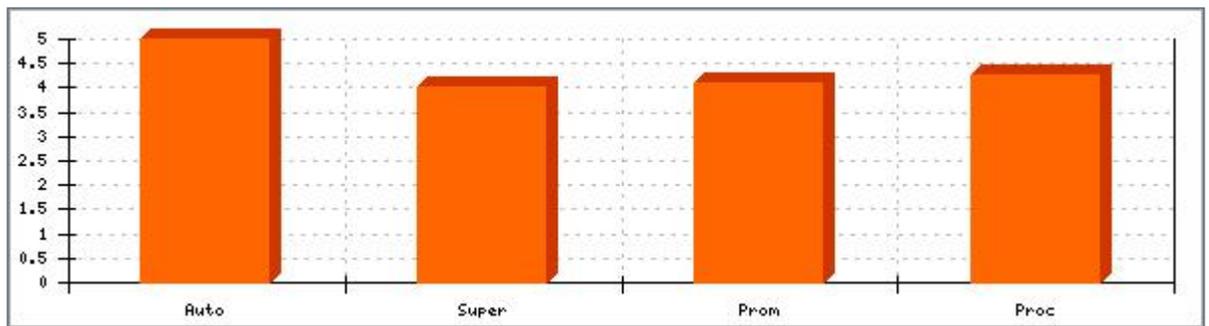
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.76



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

21.- Promueve u organiza actividades que le permitan fortalecer los vínculos de confianza con las personas con las que interactúa (socios, clientes, aliados, equipo, etc). (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.28



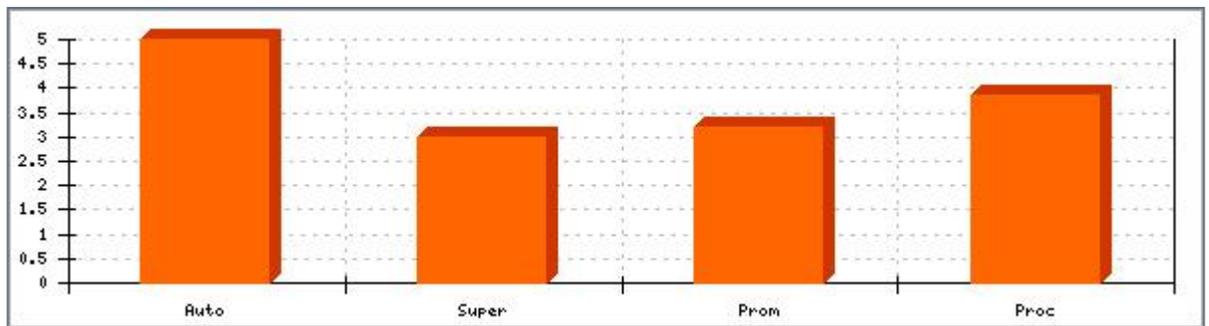
22.- Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio . (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.89



23.- Genera y participa de reuniones y eventos que le permitan establecer contacto con personas influyentes o posibles socios estratégicos dentro y fuera de la organización. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.84



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Busca constantemente superar logros alcanzados y anima el progreso en su equipo.	100.00%
(LIDERAZGO) Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información.	100.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Implementa nuevos planes y/o proyectos con participación de otras áreas que que contribuyan al crecimiento de la empresa.	100.00%
(EMPOWERMENT) Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo.	77.50%
(FOCO EN EL CLIENTE) Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa.	77.50%
(FOCO EN EL CLIENTE) Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo.	77.50%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse.	77.50%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse.	77.50%
(LIDERAZGO) Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos.	77.50%
(LIDERAZGO) Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad.	77.50%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Detecta nuevas oportunidades ya sea de negocio o de mejora de procesos que benefician a la organización	77.50%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Promueve u organiza actividades que le permitan fortalecer los vínculos de confianza con las personas con las que interactúa (socios, clientes, aliados, equipo, etc).	77.50%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio .	77.50%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia.	75.00%
(LIDERAZGO) Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc,) para asignar o reasignar roles y funciones.	75.00%
(EMPOWERMENT) Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Apertura de Costos por Descripción en BI

Autoevaluación : Se llegó a la identificación del 100% de costos por chasis, pero no a la apertura de costos por Descripción en Bi. La implementación de DBM8 (algo que no estaba planificado el 2015) generó retrasos en la revisión y corrección de observaciones del Reporte de Costos.

Supervisor : No se logró el objetivo al 100%

2 Automatización de Reportes

Autoevaluación :

Supervisor : Ok

3 Entrega de IGD Mensual 2016

Autoevaluación :

Supervisor : Se logró

4 Promover uso de BI

Autoevaluación :

Supervisor : Mas allá del número del KPI, aún falta promover el uso con algunos usuarios claves.

5 Realizar una reunión mensual con cada unidad de negocio

Autoevaluación :

Supervisor : Creo que se han hecho en menos del 90% de los casos, aunque no tengo la cifra oficial. Nuevamente todavía falta mucho en la calidad de la reunión, sobretodo en regiones.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Persistente Inteligencia Emocional

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Persistente Inteligencia Emocional

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Planificación

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Planificación

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- Resiliencia - Ganas de hacer las cosas bien

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- Resiliencia - Ganas de hacer las cosas bien

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- Control de calidad de la información - Soporte al equipo

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- Control de calidad de la información - Soporte al equipo



Feedback

DIVEMOTOR

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- SUBGERENTE -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: 2017-07-13

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-03-10

Comentarios del Jefe:

Debe implementar mecanismos de detección de errores en informes. Debe trabajar más cerca a su equipo en la búsqueda de métodos más simples/eficientes de análisis

EVALUADO

EVALUADOR

