



Introducción



EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI 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 08:26:21** hasta el **2018-02-15 06:42:12**



Datos Personales



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

No. Identificación :	25709972
Nombres :	HERLINDA AMELIA
Apellidos :	ARNAO GUTIERREZ
Dirección :	JR. JOSE OLAYA 1436
Teléfono :	4546520
Celular :	989860725
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUIMICA SUIZA INDUSTRIAL
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	ANALISTA
Nivel Jerárquico :	ANALISTA / ESPECIALISTA
Jefe Inmediato :	JUAN ALBERTO MEDINA ABANTO
Área de Estudio :	TECNOLOGÍA MÉDICA / LABORATORIO
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1971-03-23

Peso de las Evaluaciones:

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

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	2.67	2.67	2.67
2	Orientación a resultados --	20.00%	3.00	2.33	2.33
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	2.67	2.67
4	Enfoque en Personas --	20.00%	3.00	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	3.00	3.00
Promedio :					2.67
Promedio en Porcentaje :					88.89%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cumplir con el 80% las performance solicitadas por produccion y area comercial OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	85.00	20.00	20.00
2	Cumplir con el 80% las solicitudes de Reformulaciones solicitadas por produccion OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	80.00	25.00	25.00
3	Eliminar 20% menos de residuos solidos (desmote de concreto) que el año 2016 OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	10.00	15.00	15.00
4	Lograr el margen propuesto de 41% al termino del 2017 OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	15%	70.00	14.00	14.00
5	Nº Accidentes Mortales - muy graves y graves = 0 , Nº de Accidentes moderados máximo 2 eventos, Nº de Accidentes Leves 2 OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	0.00	20.00	20.00
Promedio :					19.35
Promedio en Porcentaje :					19.35%

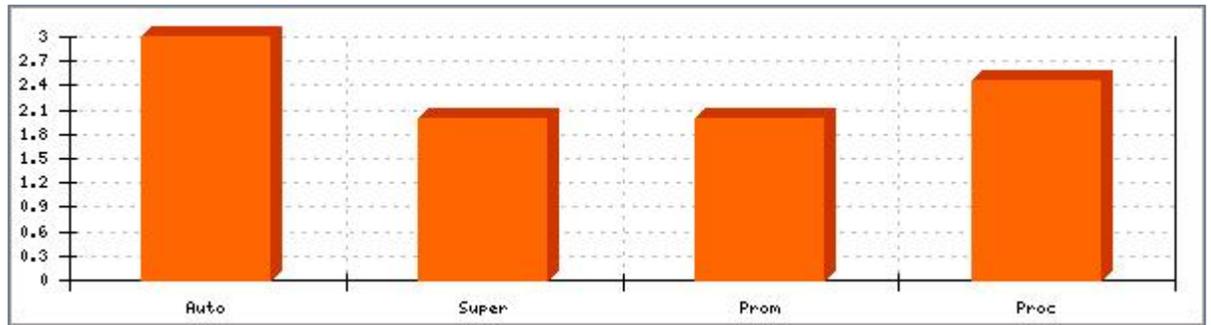
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

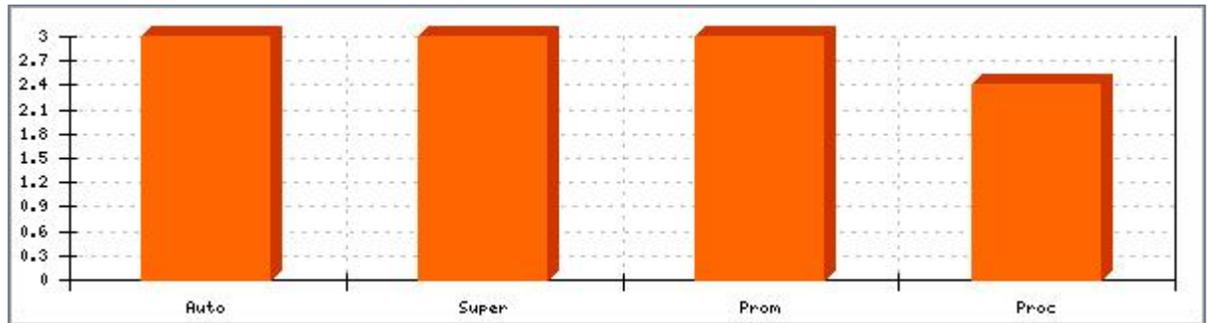
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.47



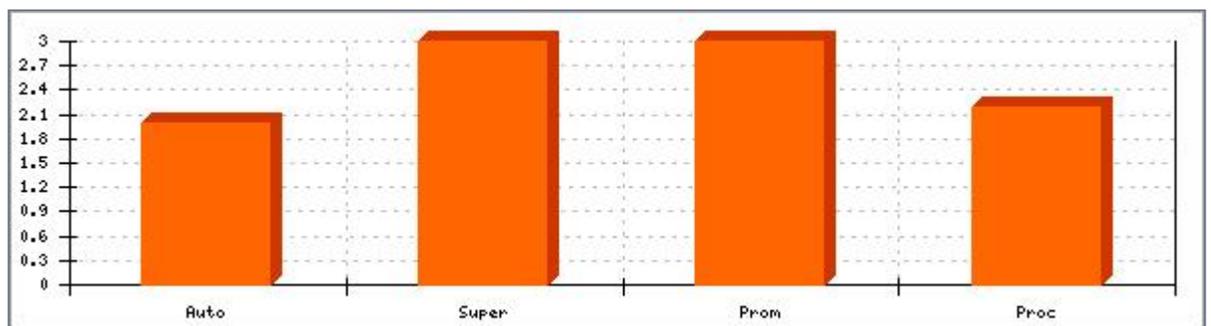
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.40



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

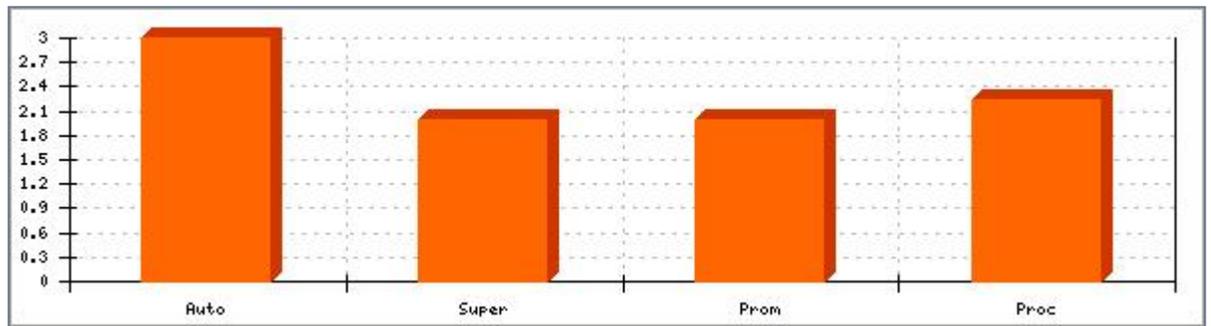
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

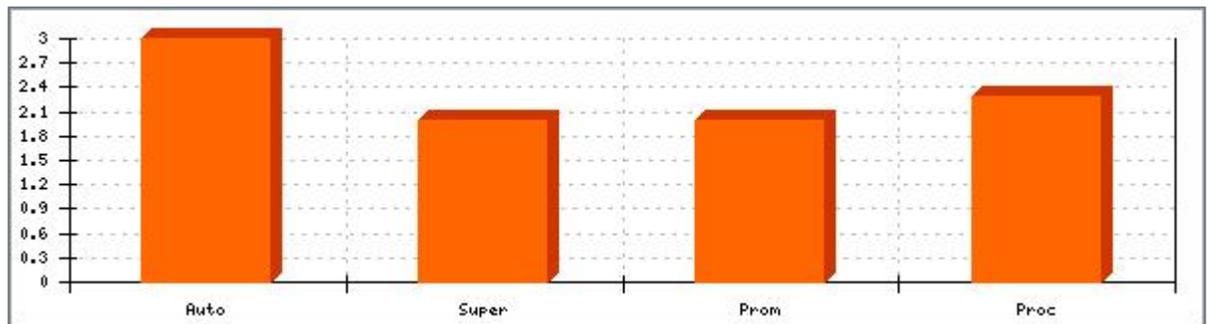
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.23



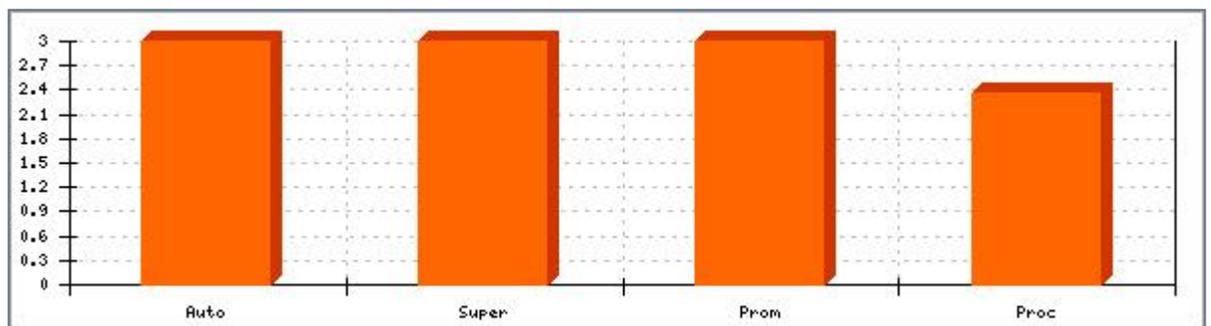
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.28



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)

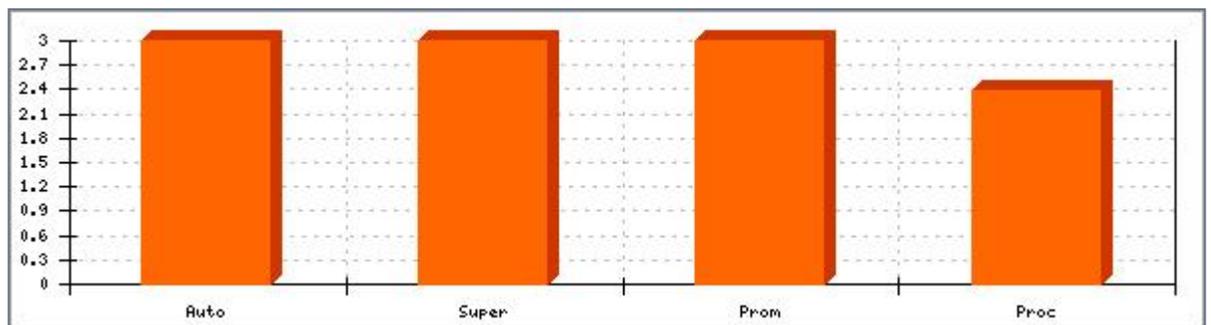
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

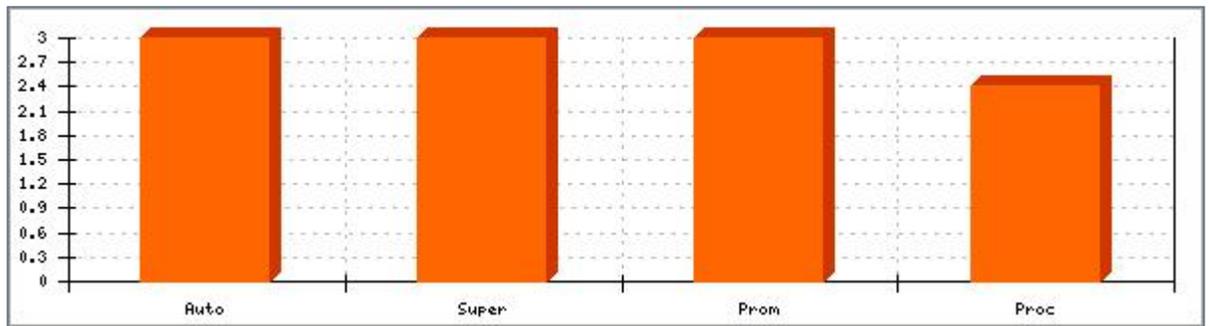
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.38



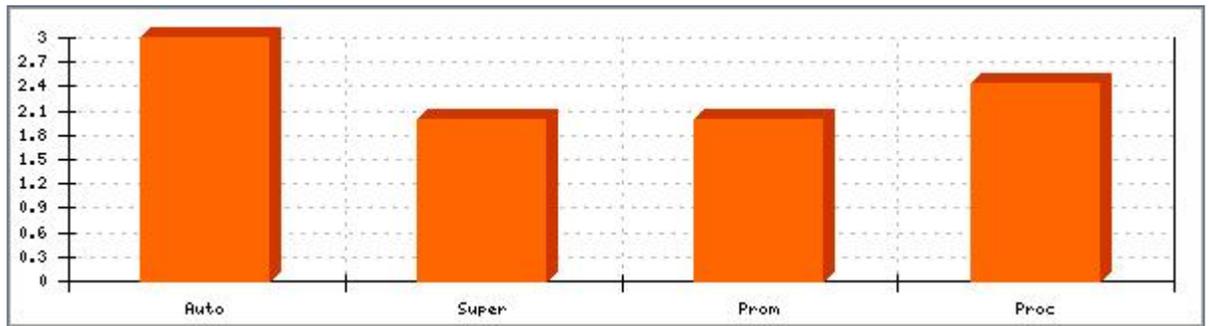
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.40



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (2.00)

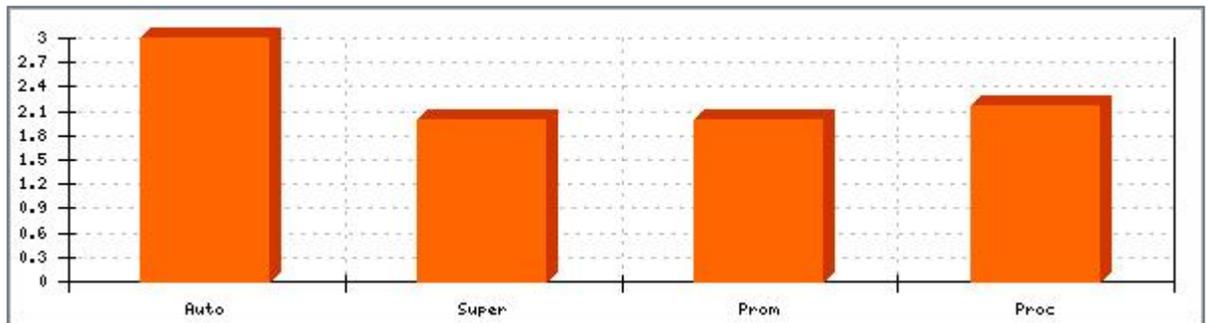
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

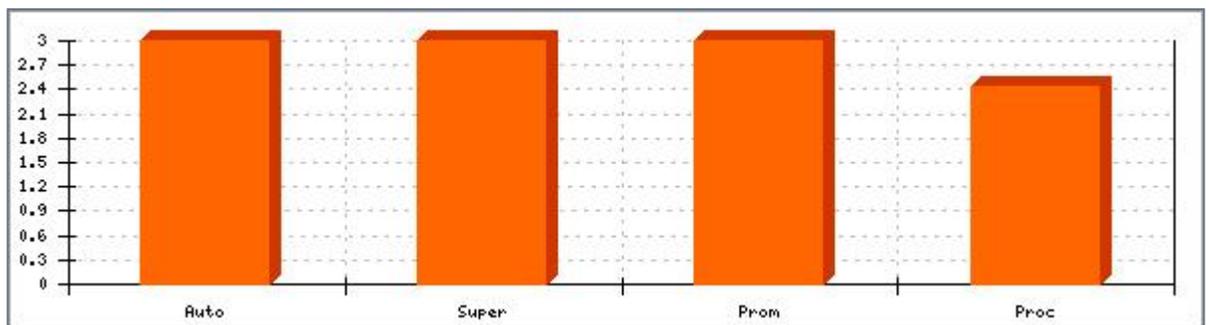
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.16



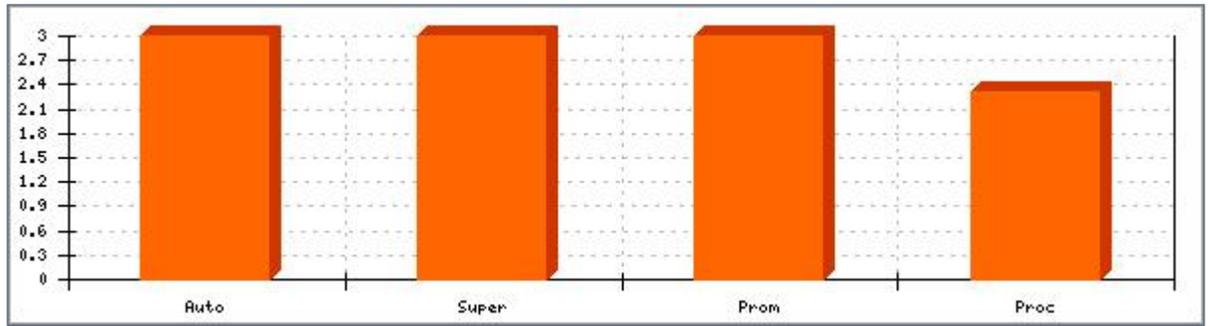
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (3.00)

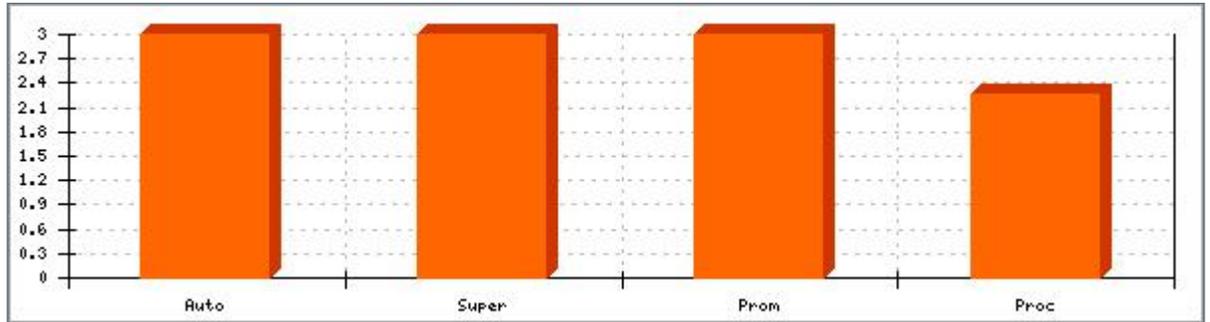
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

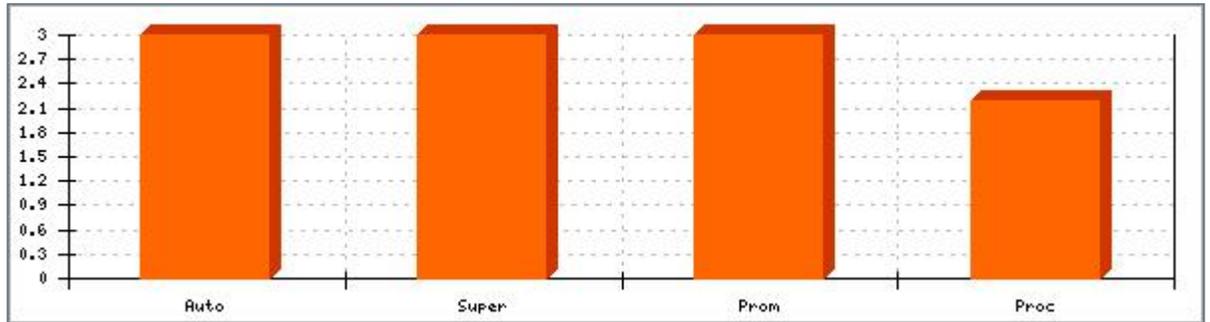
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.27



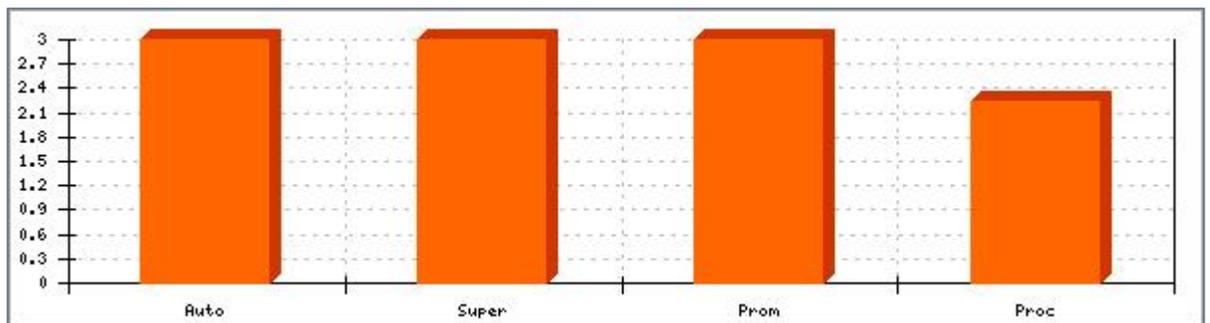
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.18



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	2.24



COMENTARIOS

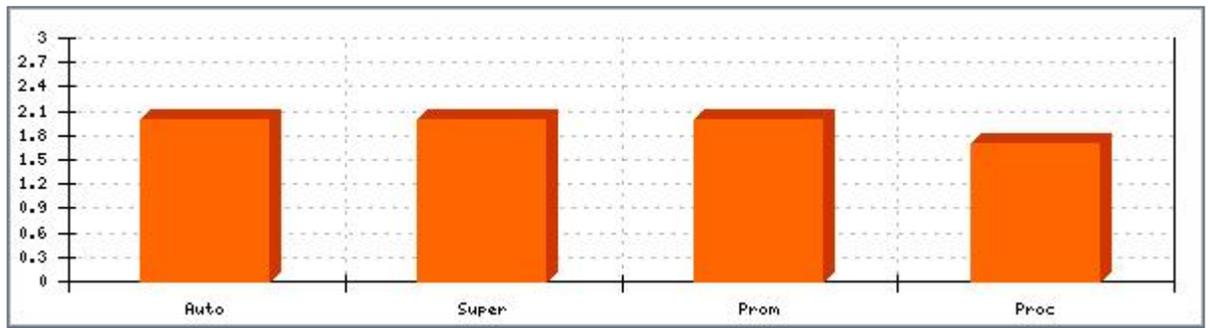
16.-

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	1.70



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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación al cliente) Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	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%
(Enfoque en Personas) Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones	100.00%
(Enfoque en Personas) Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas	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) 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	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

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

Comentarios de Objetivos

1 Cumplir con el 80% las performance solicitadas por produccion y area comercial

Autoevaluación :

Supervisor : SE CUMPLIO LA META

2 Cumplir con el 80% las solicitudes de Reformulaciones solicitadas por produccion

Autoevaluación :

Supervisor : SE CUMPLIO LA META

3 Eliminar 20% menos de residuos solidos (desmonte de concreto) que el año 2016

Autoevaluación :

Supervisor : SE REALIZARA UN PLAN DE TRABAJO 2018 PAAR TENER MENOR DEPERCIDIO

4 Lograr el margen propuesto de 41% al termino del 2017

Autoevaluación :

Supervisor : SE OBTUVO 38% DE MARGEN EL PROMEDIO EL AÑO 2017

5 N° Accidentes Mortales - muy graves y graves = 0 , N° de Accidentes moderados máximo 2 eventos, N° de Accidentes Leves 2

Autoevaluación :

Supervisor : NO HUBO ACCIDENTADOS EN EL AREA. SE CUMPLIO LA META.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Evaluación de nuevas materias primas para reemplazar materia prima que el proveedor ya no va abastecer. Se realizan reemplazos o modificaciones a las formulas para reducción de costos a solicitud del área comercial. Desarrollo de nuevos productos a solicitud del área comercial.

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

En el desarrollo de productos nuevos se realiza todo un conjunto de actividades con meta y objetivos cada una de estas, para lo cual se requiere de trabajar en equipo y bajo presión que genera obtener los resultados esperados, sin embargo se tiene que seguir trabajando positivamente hasta alcanzar los objetivos.

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

Desarrollo los productos solicitados por comercial respondiendo de manera inmediata a los clientes internos, para lo cual se realiza el trabajo en equipo e iniciativa propia para iniciar las primeras formulas hasta alcanzar los objetivos propuestos, coordinar con fabricación los procesos de fabricación y solicitar la validación del producto con el área comercial hasta su aprobación final.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque a Personas.

Apoyo y enseñanza a los practicantes del área, comparto información de los conocimientos frente a los problemas y manejo estrategias para las relaciones interpersonales, como inteligencia emocional.

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

Busco aprender sobre nuevos productos que se encuentran en el mercado y que podrían ser una alternativa para su desarrollo, para lo cual se tiene que investigar nuevos insumos y buscar nuevos proveedores.

Plan de Mejora

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias

Conocimientos técnicos o de negocio:

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

Menciona entre 2 a 3 acciones puntuales registrando la fecha en la cual se estaría ejecutando

Capacitación en productos de nuevas tendencias a cargo de fabricantes. Capacitación tecnología del concreto y asfalto a través de entidades reconocidas. Capacitación marketing y ventas industriales, manejo de SAP.

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

mediante encuestas de satisfacción o indicador de que muestre como el personal llegó a los objetivos de obtener conocimientos en un periodo de un trimestre.

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

Trabajo en equipo;-Enfoque a personas;-

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para desarrollar las competencias seleccionadas anteriormente? Menciona entre 1 o 2 acciones puntuales por cada competencia seleccionada

Realizar actividades que integren al personal, como charlas o reuniones de trabajo que sean motivadoras e informar los logros alcanzados por el área como equipo. El trabajo debe realizarse en un ambiente de consideración al personal, ambiente de trabajo que sea de aprender continuo y mutuo para seguir creciendo como profesional y como persona.

Indicador

¿Cómo saber si se desarrollaron las competencias indicadas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Evaluar los resultados mensualmente mediante un indicador de actividades brindadas al personal para este fin, se puede medir mediante encuestas o indicador de actividades para el personal.

SUPERVISOR

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

Posee conocimiento técnicos de los productos que desarrolla, reformula.

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

Cumple con las metas.Falta mayor compromiso con los tiempo de entrega de los trabajos asignados

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

Propone ideas, sugerencias y acciones para la mejora del trabajo en equipo.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque a Personas.

Es respetuosa con las relaciones interpersonales. Es honesta con la información brindada.

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

Busca conocer las funciones de otros en la empresa. Investiga pregunta sobre los desarrollos reformulaciones y performace asignados.

Plan de Mejora

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias

Conocimientos técnicos o de negocio:

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

Menciona entre 2 a 3 acciones puntuales registrando la fecha en la cual se estaría ejecutando

Mejorar la redaccion de los informes tecnicos Implementar nuevas metologias de ensayos

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Mejorar la redaccion de los informes tecnicos Fecha Cada vez que entrega de informes iniciativa de implementar nuevas metologias de ensayos
Fecha Almenos 2 al mes

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

Orientación a resultados;-Trabajo en equipo;-

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para desarrollar las competencias seleccionadas anteriormente? Menciona entre 1 o 2 acciones puntuales por cada competencia seleccionada

Nº de informes de cierres sin errores. Nº de guias de ensayos implementadas y ejecutadas

Indicador

¿Cómo saber si se desarrollaron las competencias indicadas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Contruir confianza al supervisor que sus informes cumplen con todo lo solicitado Cumplir con las guias de ensayos y apoyar en su mejorar



Feedback



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

Fecha: 2018-02-15

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

