

## EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPO UNIGEL 2020

## ANTECEDENTES

**Grupo UNIGEL**, es uno de los grupos petroquímicos más importantes de América Latina; actualmente como parte de los procesos orientados al desarrollo organizacional del talento y con un enfoque de mejorar sobre la productividad de los colaboradores realiza anualmente un proceso de Evaluación de Desempeño que contempla la medición de indicadores con objetivos por cargo y competencias transversales a nivel de definiciones generales, proceso que se lleva desde hace varios años.

*Las nuevas tendencias* en gestión del desempeño, así como el interés de los directivos en innovar sobre la metodología, dimensiones evaluadas, evaluadores participantes, tecnología y demás, nos han permitido trabajar en conjunto el rediseño de su proceso, con el **OBJETIVO** principal de consolidar un proceso más eficiente mediante el cual a través de la automatización se promueva una metodología más adecuada para planteamiento de indicadores por cargo así como también promoviendo se establezcan lineamiento de medición conductuales que garanticen el cumplimiento de estos indicadores y objetivos, así ofrecer al área de Recursos Humanos y líderes de cada departamento información relevante que permita una mejor toma de decisiones en pro de alcanzar una mayor productividad de los colaboradores.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

- Validar el cumplimiento de los **objetivos de cada colaborador** enfocado a logro de las metas organizacionales.
- Incentiva la correcta comunicación al ofrecer una **retroalimentación clara y objetiva** de las fortalezas y áreas de mejora.
- Realizar evaluaciones a través de periodos más cortos de que permitan **proponer acciones de mejora** oportunamente enfocados al logro de los objetivos finales.
- Mejora la productividad al determinar cuáles son las personas de más **Alto Rendimiento** (High Performance) y también las de más bajo rendimiento en la empresa.
- Apoyar al plan de **compensaciones y bonos** por desempeño.

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2021-02-16 10:11:59** hasta el **2021-03-12 10:48:35**



## Datos Personales



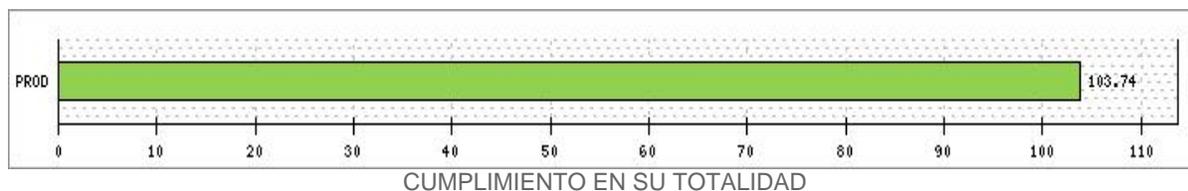
### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2020 SUPERINTENDENTES EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	LOGA8606234J1
Nombres :	ANA PAULA
Apellidos :	LOPEZ GONZALEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OCOYOACAC
Departamento :	ABASTOS OCO
Cargo :	GERENTE DE ABASTOS Y VENTA DE QUIMICOS
Nivel Jerárquico :	SUPERINTENDENTES
Jefe Inmediato :	FAUSTO MEJIA GONZALEZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
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 CIERRE 2020 SUPERINTENDENTES EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Clien	Jefe	Prom
1	ENFOQUE EN EL CLIENTE. --	10.00%	4.40	4.20	4.40	4.34
2	ORIENTACIÓN A RESULTADOS --	10.00%	4.50	3.50	4.50	4.20
3	SOLUCIÓN DE PROBLEMAS --	10.00%	4.80	4.40	4.60	4.55
4	MEJORA CONTINUA --	10.00%	4.25	3.25	4.25	3.95
5	EFFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO --	10.00%	5.00	4.25	5.00	4.78
6	PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN --	10.00%	4.80	4.00	4.20	4.17
7	DECISIONES DE CALIDAD --	10.00%	5.00	4.25	4.75	4.61
8	DESARROLLO DE COLABORADORES --	10.00%	4.50	4.17	4.50	4.40
9	LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL --	10.00%	4.83	4.83	5.00	4.94
10	TELETRABAJO --	10.00%	5.00	4.60	4.80	4.75
<b>Promedio :</b>						<b>4.47</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>						<b>89.38%</b>

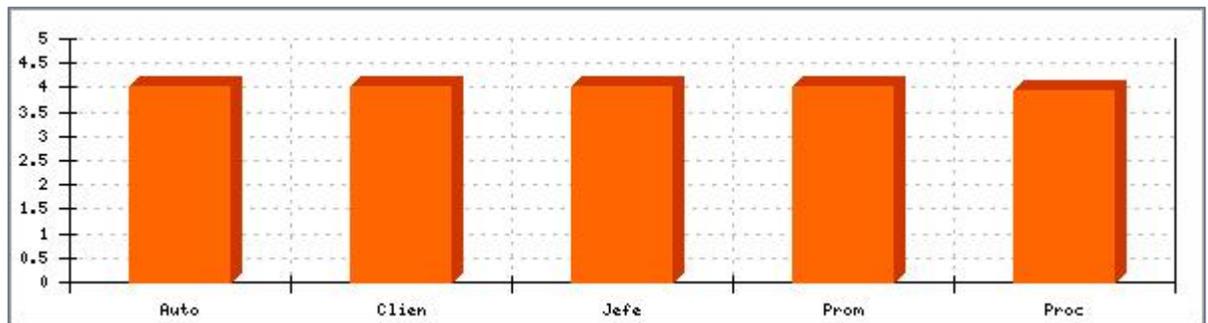
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Jefe	Prom
1	% Cumplimiento al programa de entrega de MPS <b>RESULTADOS FAVORABLES</b>	5%	90.52	90.52	90.52
2	% Cumplimiento al Volumen de presupuesto de ventas AN Nacional <b>RESULTADOS EXCEDIDOS</b>	10%	146.00	146.00	146.00
3	% Cumplimiento al Volumen de presupuesto de ventas MMA Nacional <b>RESULTADOS EXCEDIDOS</b>	10%	134.00	134.00	134.00
4	% Cumplimiento de Abasto de Materias Primas <b>RESULTADOS FAVORABLES</b>	5%	100.00	100.00	100.00
5	% Cumplimiento Normativo al SGC <b>RESULTADOS FAVORABLES</b>	5%	100.00	100.00	100.00
6	% Cumplimiento Oportuno de Requisiciones de Compra Atendidas <b>RESULTADOS FAVORABLES</b>	10%	99.61	99.61	99.61
7	Acopio Desperdicio de Acrílico <b>RESULTADOS EXCEDIDOS</b>	5%	146.00	146.00	146.00

8	Crecimiento y aprendizaje RESULTADOS FAVORABLES	5%	100.00	100.00	100.00
9	Cultura de innovación RESULTADOS FAVORABLES	5%	100.00	100.00	100.00
10	CUMPLIMIENTO A SOL RESULTADOS FAVORABLES	5%	100.00	100.00	100.00
11	Cumplimiento al spread entre AN y Propileno grado polímero RESULTADOS INSATISFACTORIOS	5%	69.50	69.50	69.50
12	Cumplimiento al spread entre MMA y Acetona Nacional RESULTADOS FAVORABLES	10%	95.64	95.64	95.64
13	Desempeño de proveedores RESULTADOS FAVORABLES	5%	100.00	100.00	100.00
14	Gestión trámites y permisos de Comercio Exterior MMA, ACRILO RESULTADOS FAVORABLES	5%	0.00	90.00	90.00
15	Variación Costo de Materias Primas RESULTADOS FAVORABLES	10%	100.00	100.00	100.00
				<b>Promedio :</b>	<b>107.33</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>107.33%</b>

### ENFOQUE EN EL CLIENTE.

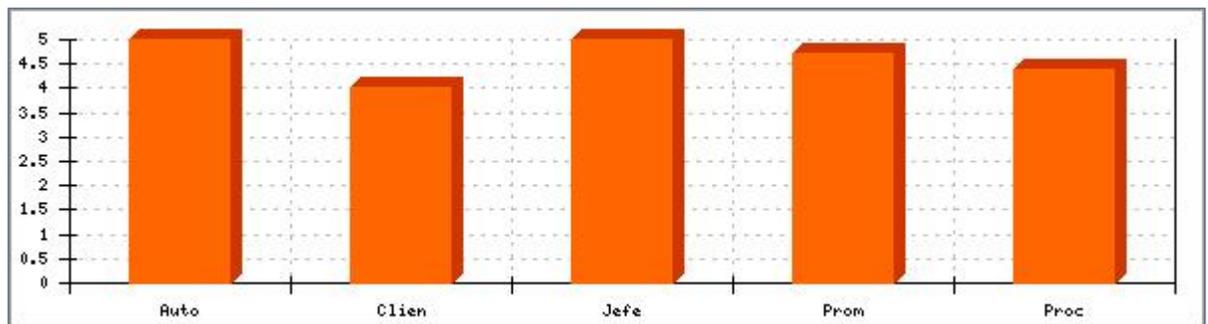
1.- Organiza sus actividades y las de su equipo en busca de ofrecer un mejor servicio a los clientes internos y/o externos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.93



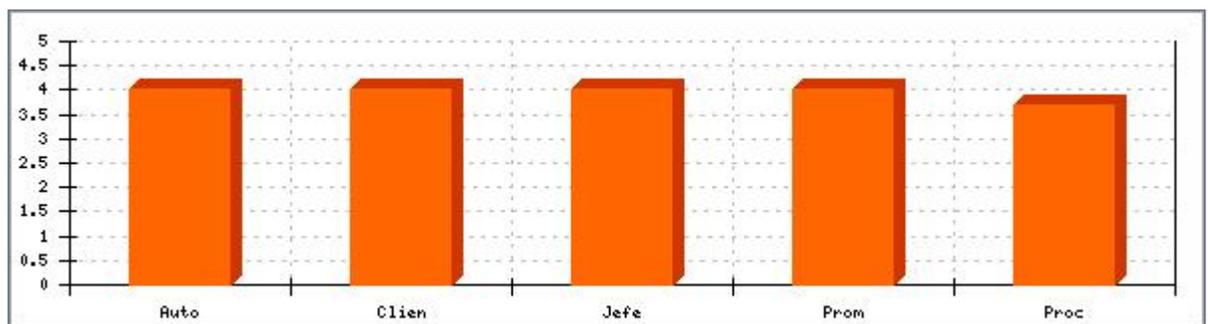
2.- Motiva a los miembros de su equipo a que trabajen orientados a la satisfacción de los clientes. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.40



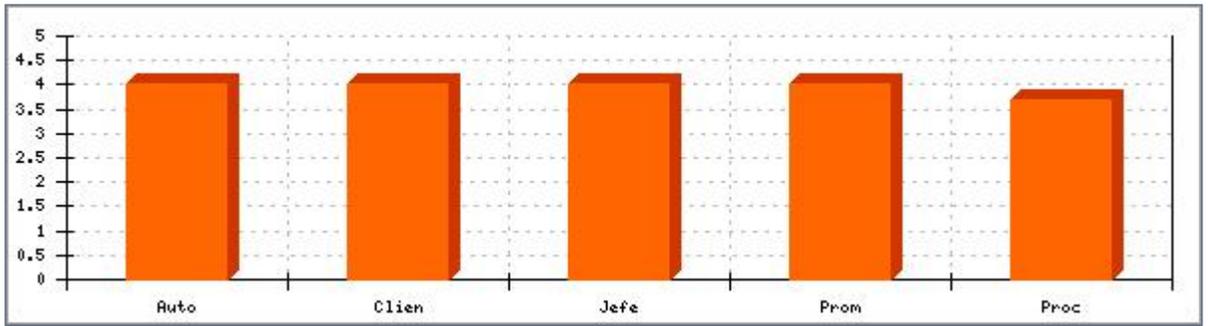
3.- Realiza seguimiento a sus clientes internos y externos para garantizar la satisfacción de los mismos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.70



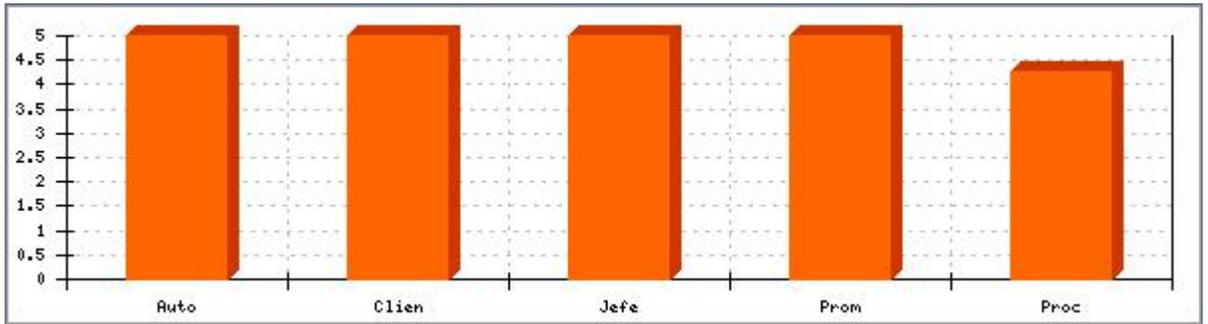
4.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes internos y/o externos con el fin de anticiparse a sus requerimientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.68



5.- Se evidencia como una persona amable y respetuosa en su trato con el cliente interno y externo. (5.00)

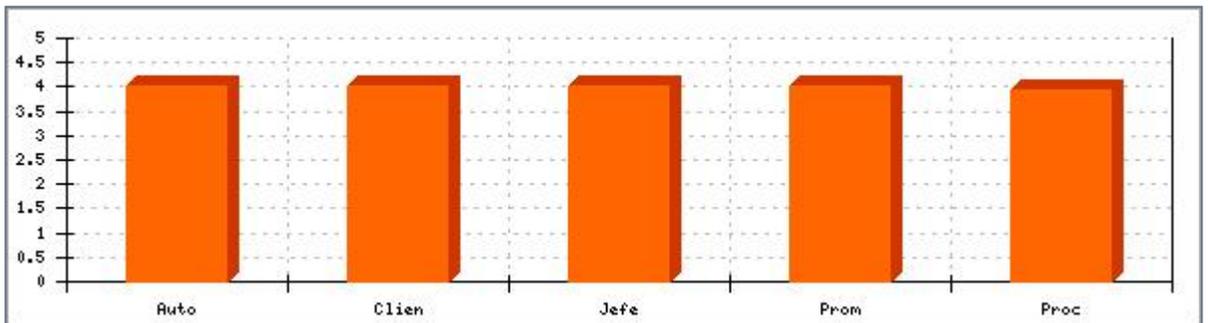
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.27



## ORIENTACIÓN A RESULTADOS

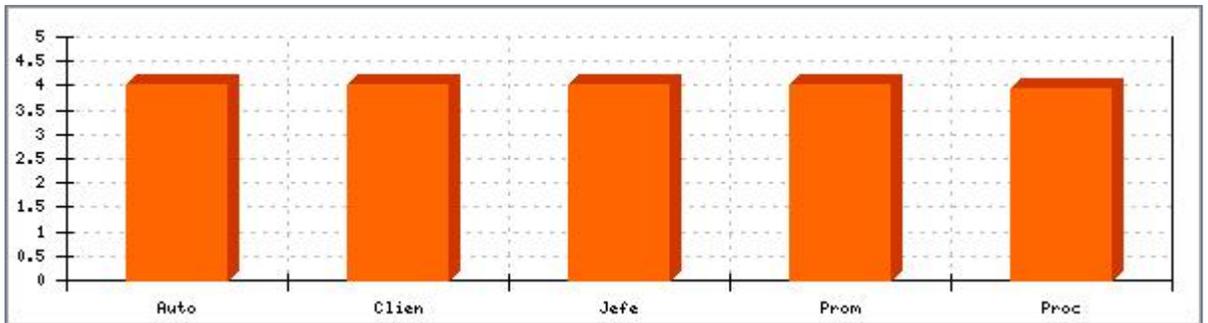
6.- Establece para si mismo y para el equipo de trabajo objetivos realistas (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.93



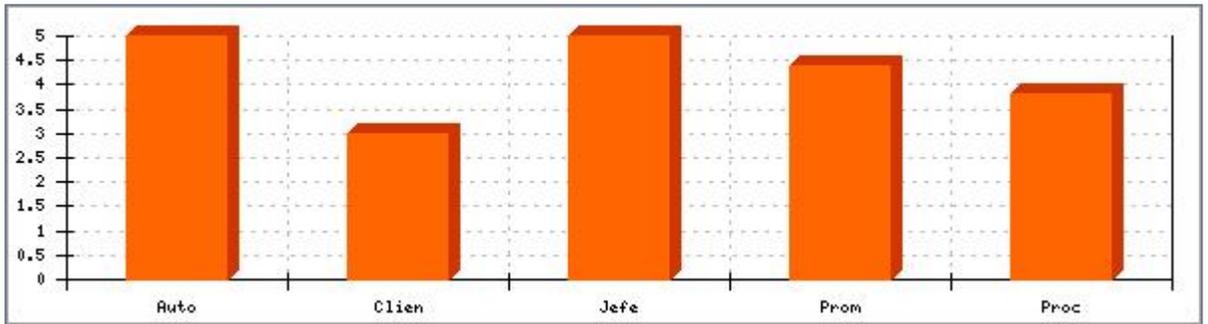
7.- Revisa el cumplimiento de los objetivos y el desempeño propio y de sus colaboradores a través de indicadores de gestión. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.93



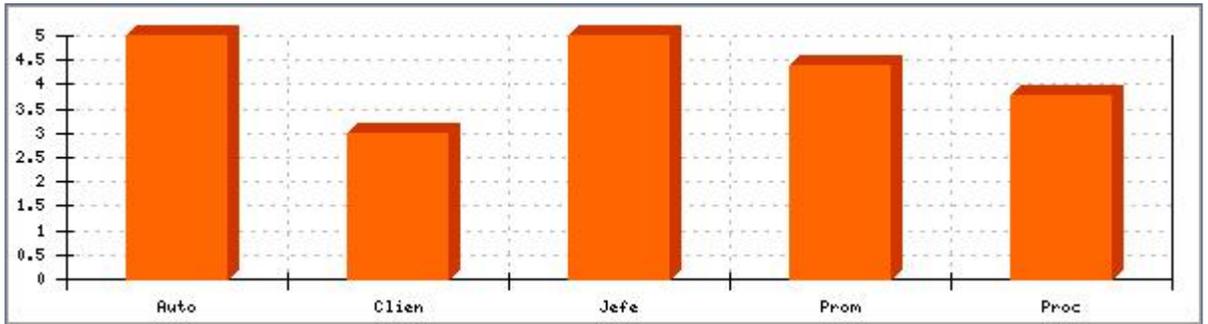
8.- Modifica métodos de trabajo con el propósito de lograr mejoras en el rendimiento propio y del área a cargo. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	3.82



9.- Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas. (4.40)

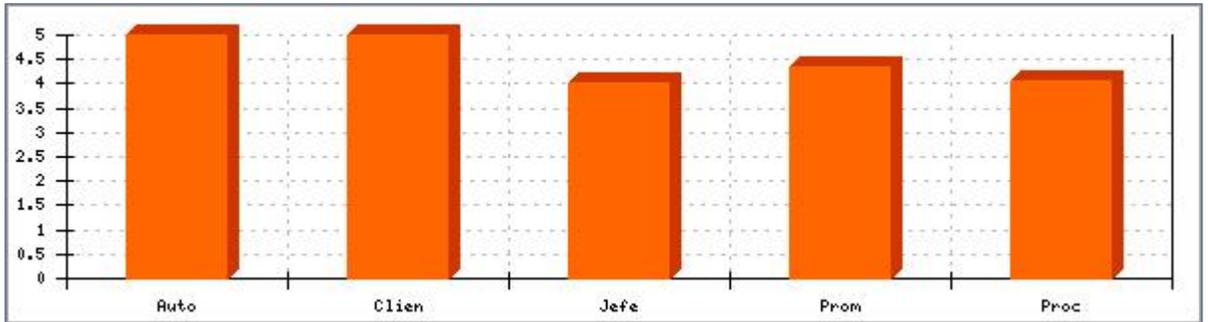
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	3.77



## SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

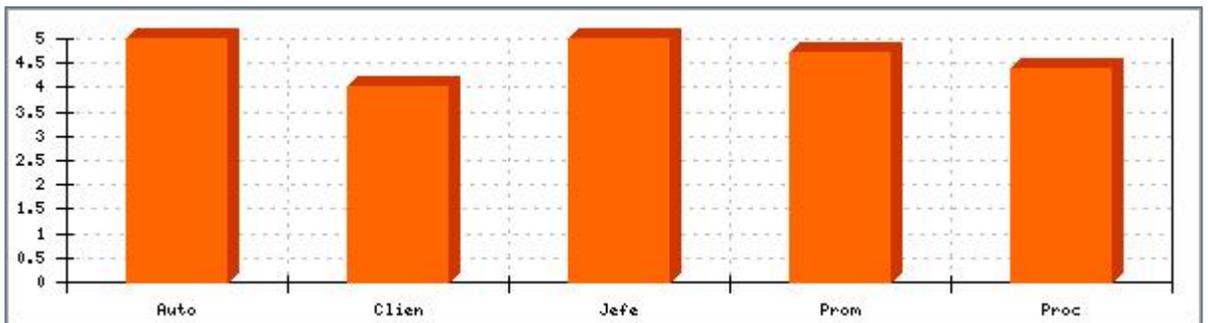
10.- Analiza situaciones, problemas, reconoce sus componentes y busca soluciones viables a través de contar con la mayor información posible. (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.05



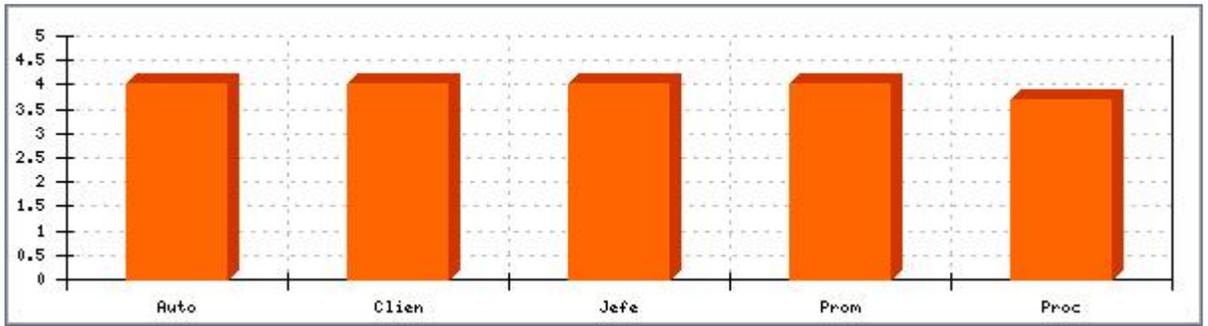
11.- Orienta a su equipo hacia la mejor solución cuando surge un problema. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.37



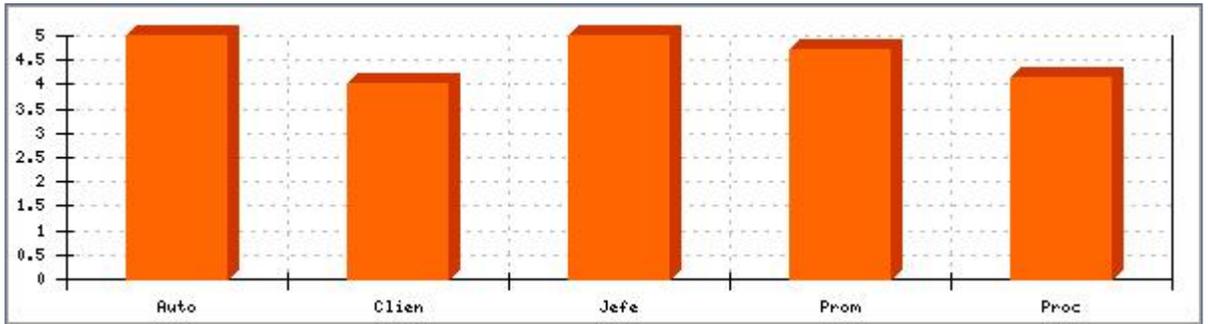
12.- Crea soluciones prácticas y oportunas cuando se presentan conflictos en su área o en la empresa que puedan ser solucionadas a través suyo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.70



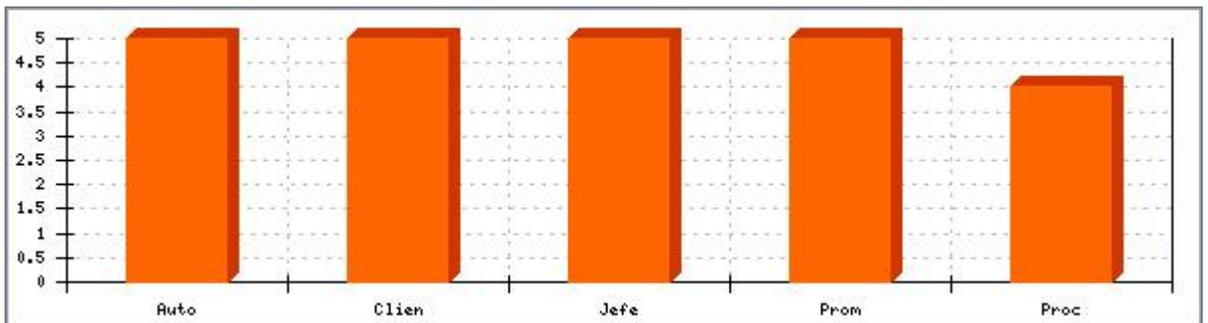
13.- Se responsabiliza cuando surge un problema, actuando rápidamente y ofreciendo soluciones viables. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.15



14.- Informa a sus superiores acerca de los inconvenientes que existen y brinda sugerencias de mejora (5.00)

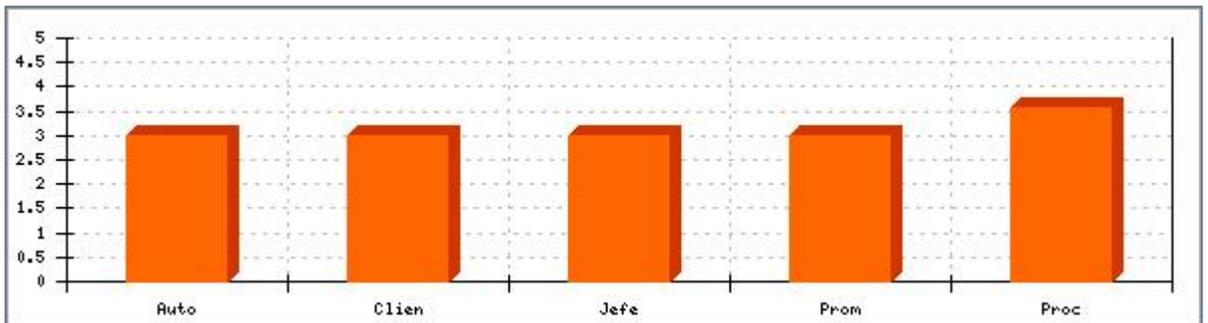
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.03



## MEJORA CONTINUA

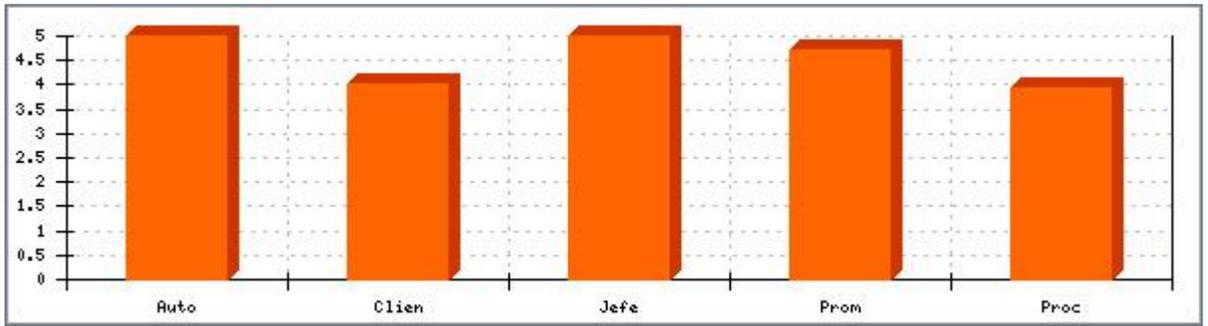
15.- Demuestra capacidad para idear procedimientos nuevos con el objetivo de mejorar su área. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.58



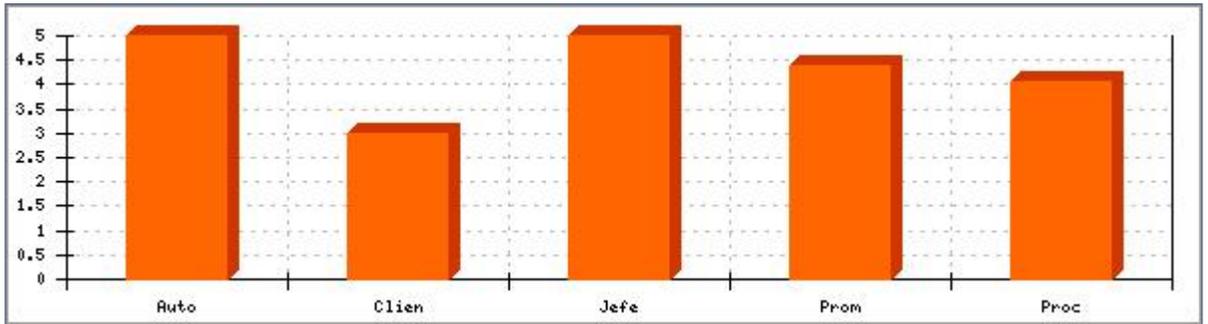
16.- Promueve que su equipo identifique nuevas y mejores formas de hacer las cosas. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	3.95



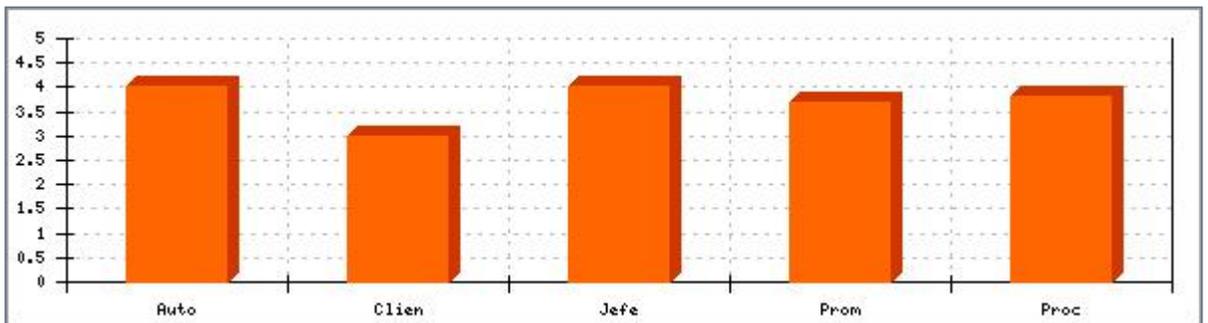
17.- Se mantiene enfocado y comprometido en la mejora de procesos. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.07



18.- Es una persona: Metódica, sistemática, involucrada y participativa dentro de los equipos de mejora. (3.70)

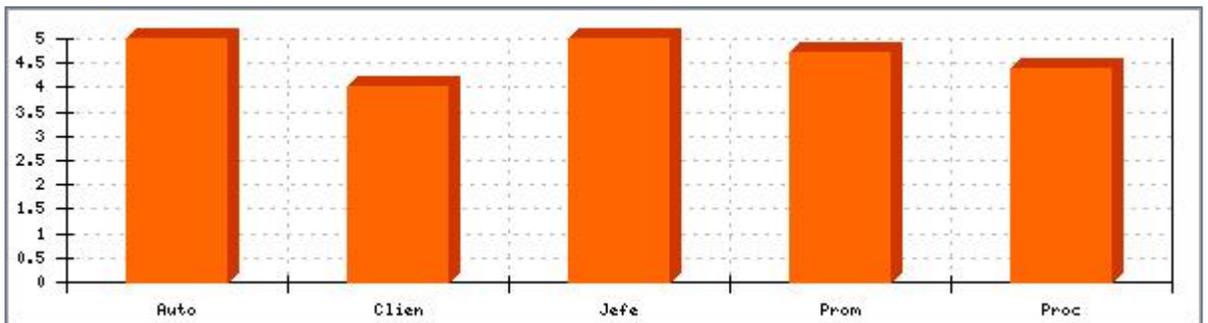
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.82



## EFFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO

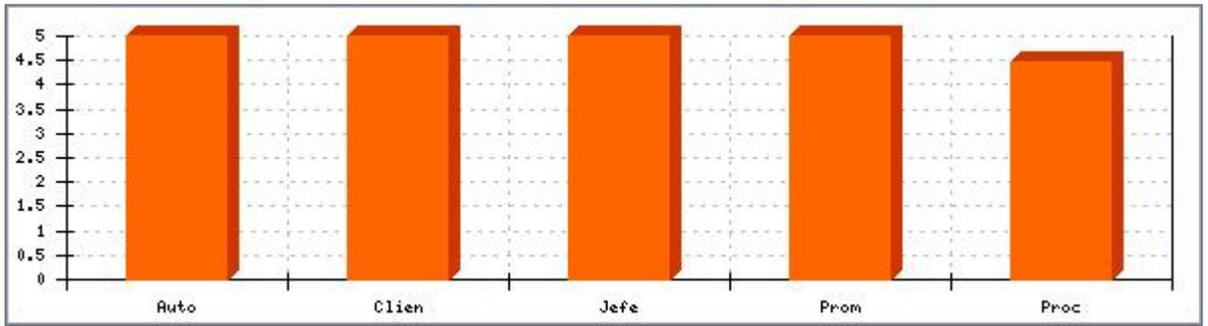
19.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.40



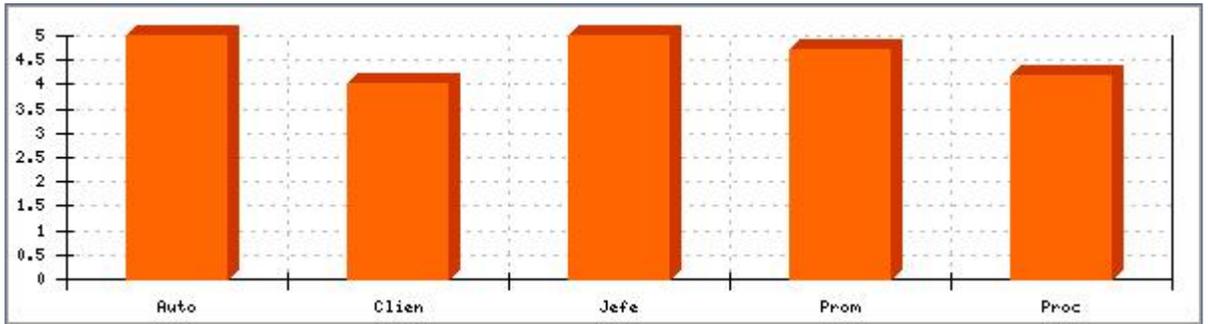
20.- Comparte sus conocimientos con los miembros del equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.48



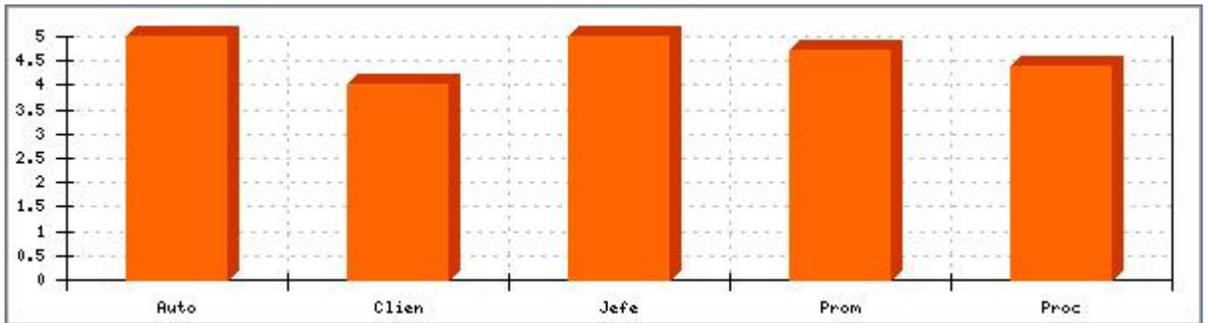
21.- Se asegura el cumplimiento de los objetivos del equipo por sobre sus intereses personales. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.17



22.- Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto y sin prejuicios. (4.70)

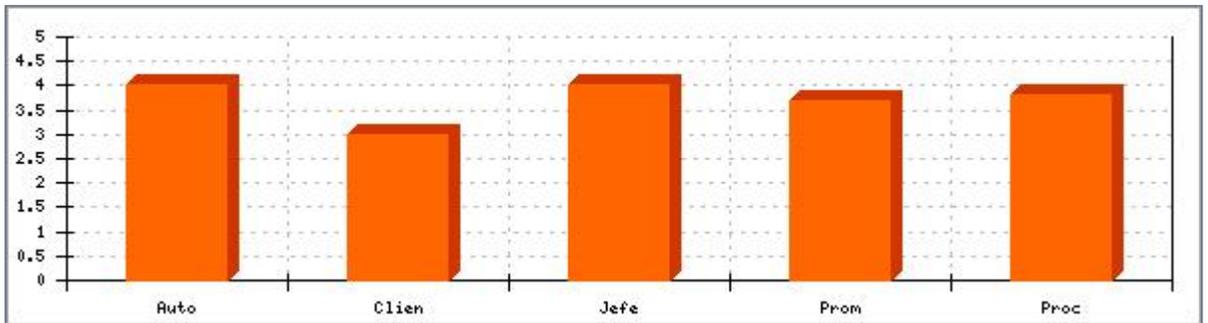
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.40



## PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN

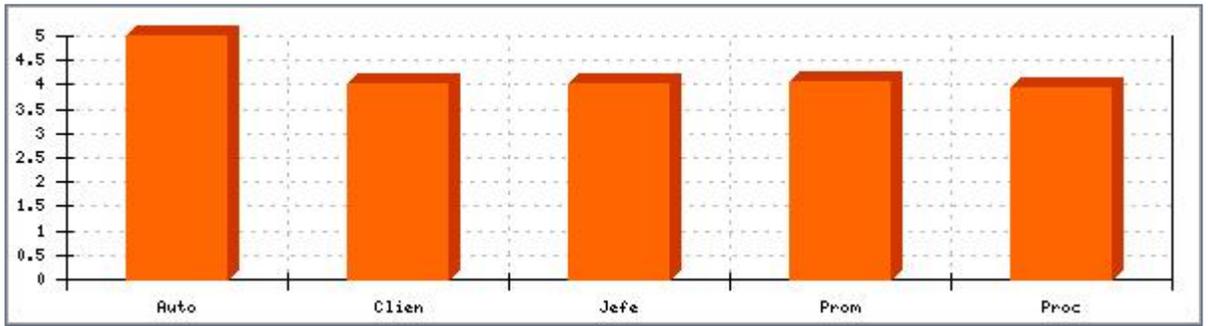
23.- Organiza y distribuye adecuadamente los recursos y los tiempos para cumplir las actividades del área. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.83



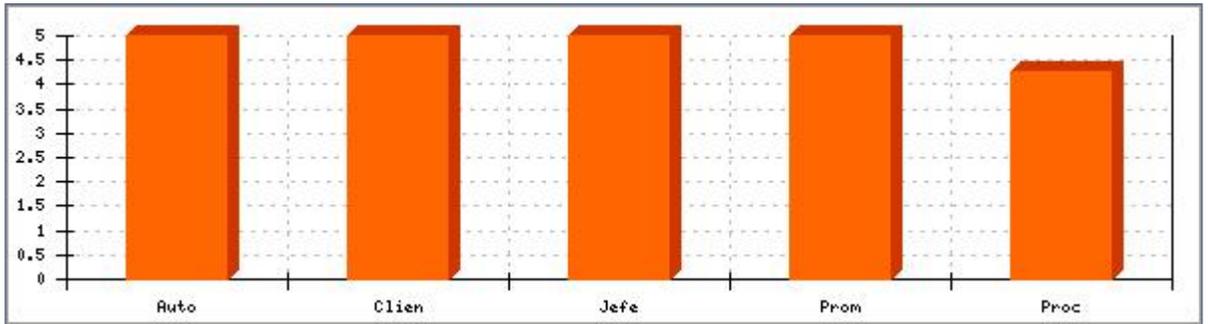
24.- Cumple eficientemente con las actividades asignadas respetando los procesos establecidos. (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	3.93



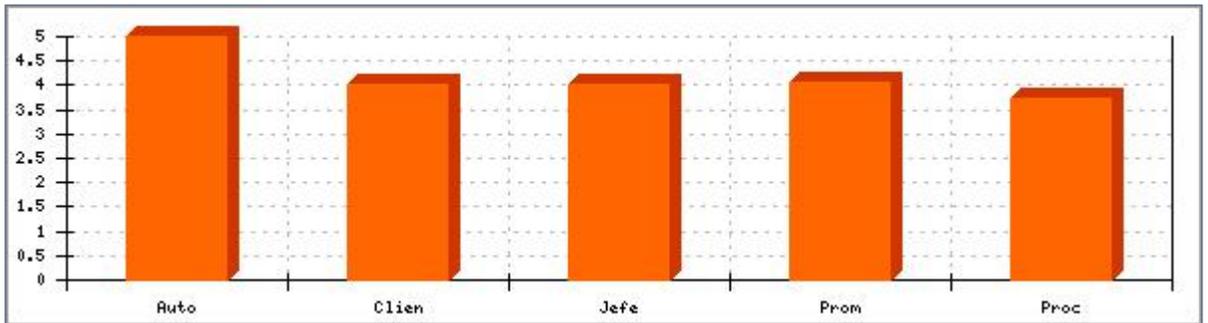
25.- Genera resultados en base a los procedimientos establecidos para el área que lidera evitando retrabajos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.27



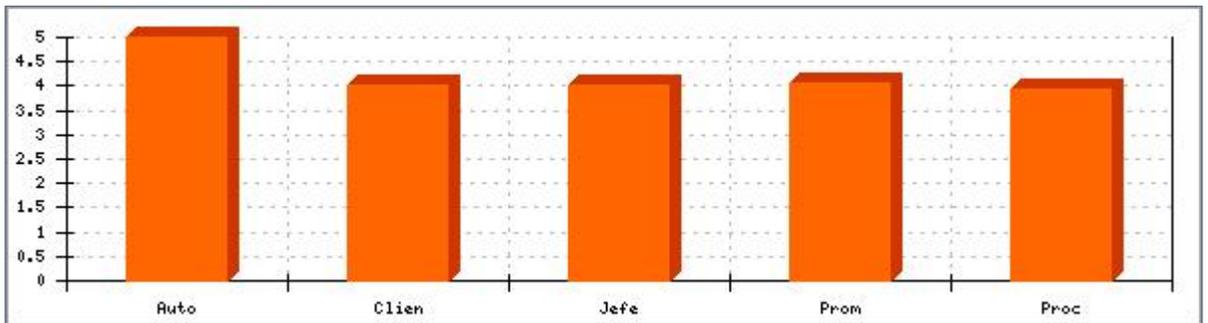
26.- Evalúa los avances de las tareas propias y de su equipo constantemente para asegurar la calidad del resultado final. (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	3.72



27.- Valida que lo planificado se ejecute adecuadamente. (4.05)

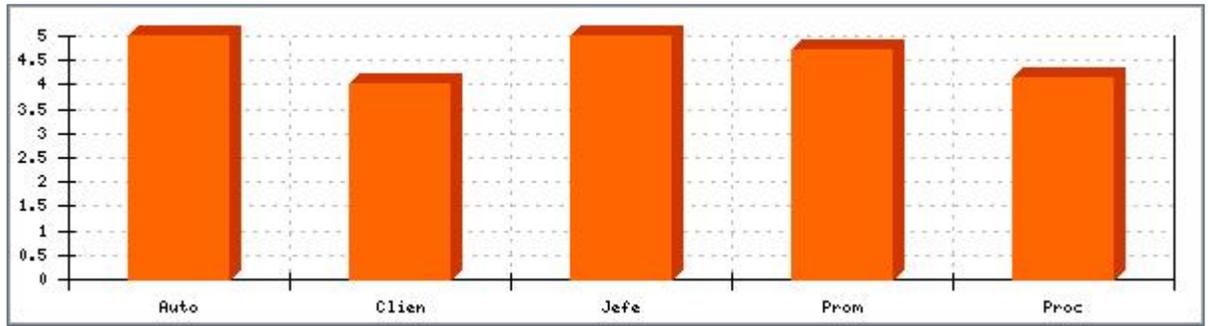
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	3.95



## DECISIONES DE CALIDAD

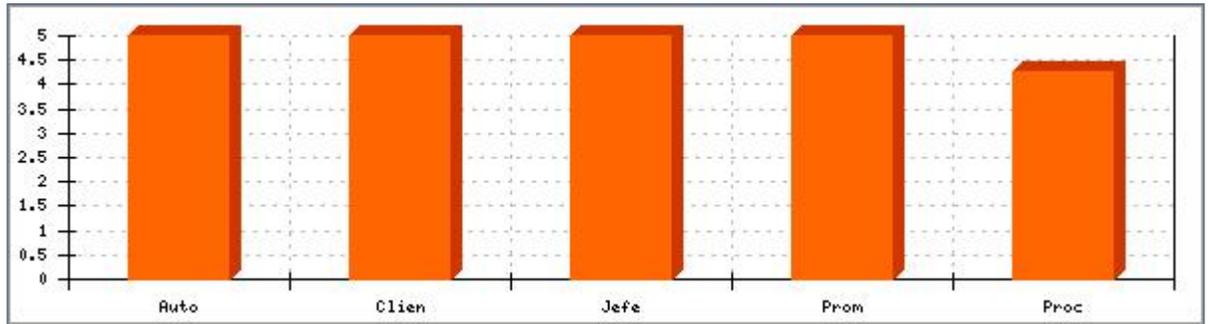
28.- Toma buenas decisiones basándose en análisis de datos confiables utilizando sus conocimientos, experiencia y juicio. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.15



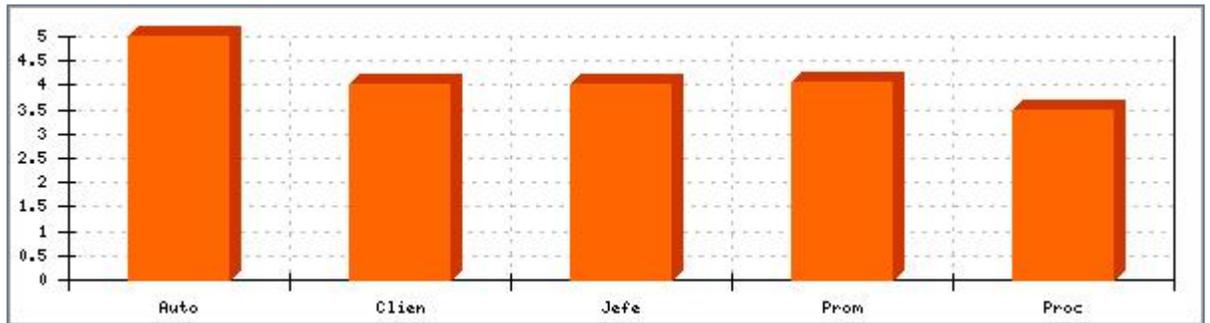
29.- Elige de manera constante las opciones más viables que favorezcan al cumplimiento de las metas del área. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.27



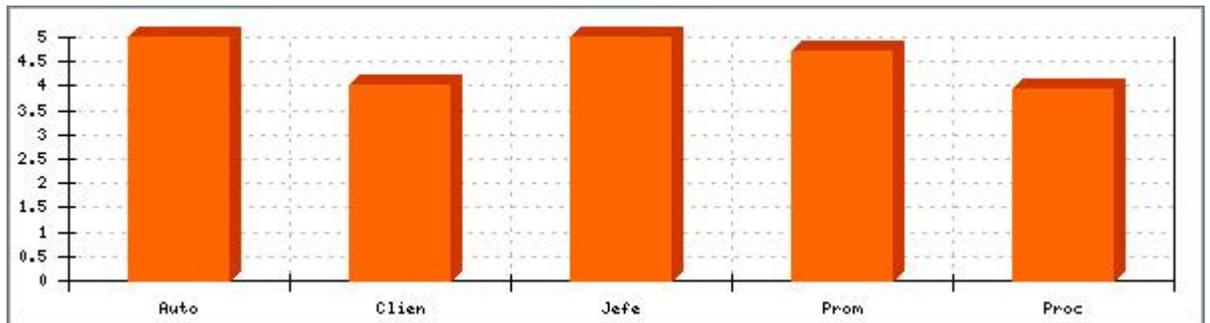
30.- Desarrolla planes de contingencia con el fin de anticiparse a posibles obstáculos. (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	3.48



31.- Su equipo de trabajo confía en las decisiones tomadas. (4.70)

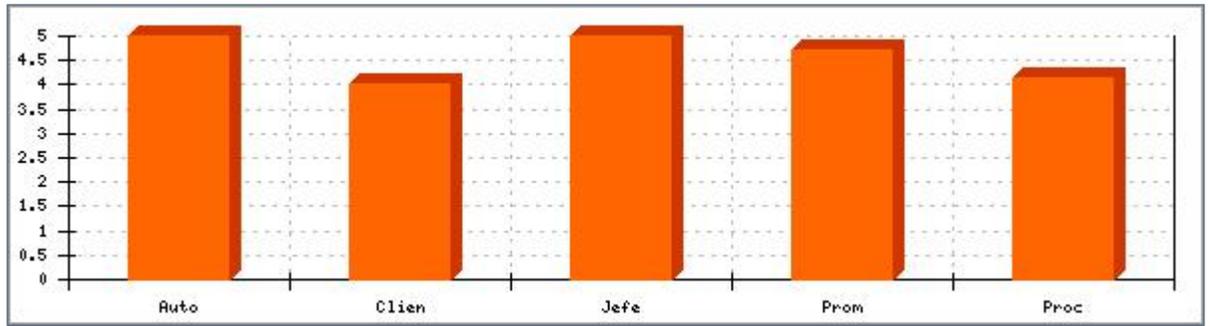
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	3.93



## DESARROLLO DE COLABORADORES

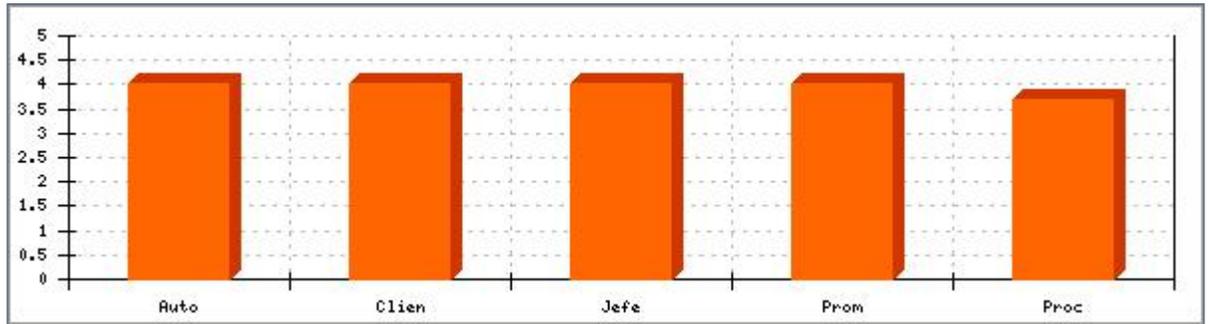
32.- Explica a cada colaborador de su área lo que se espera de su trabajo (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.15



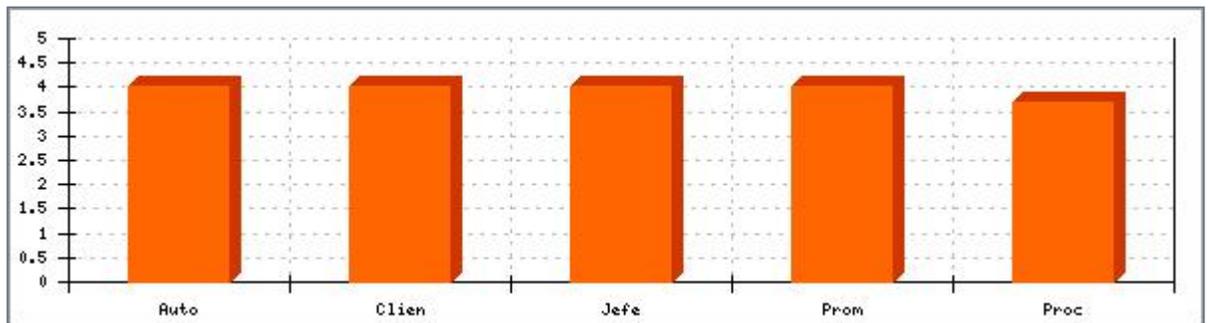
33.- Desarrolla planes de trabajo en conjunto con su equipo de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.70



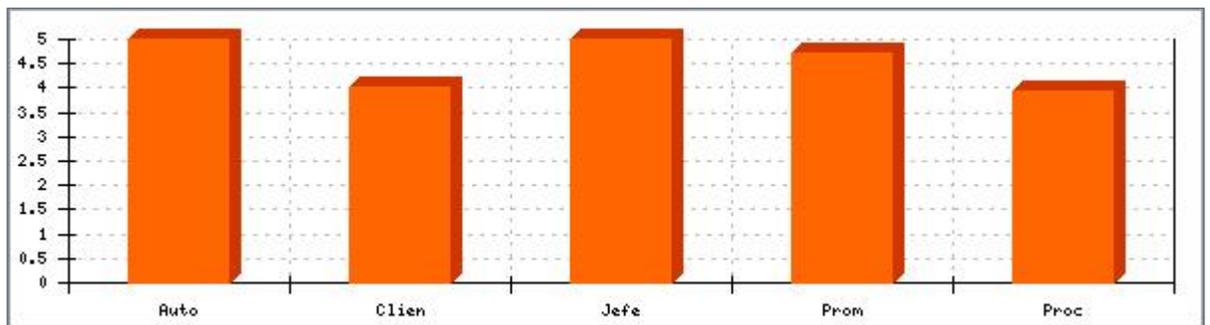
34.- Utiliza el feedback como herramienta para dirigir a su equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.70



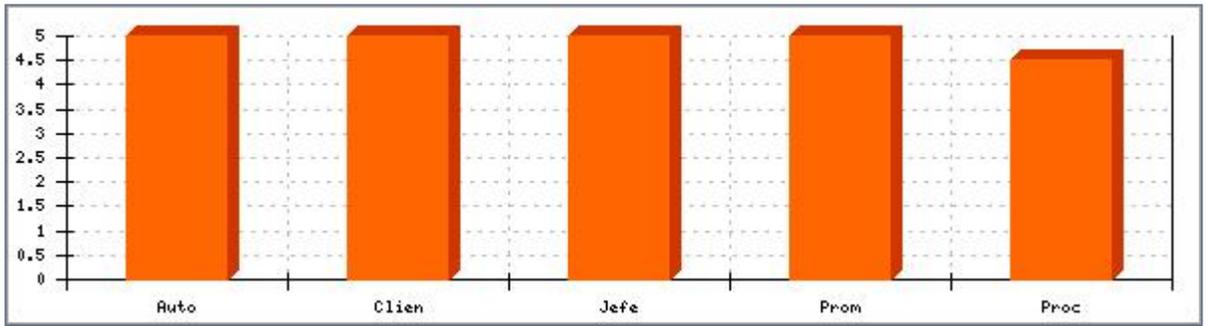
35.- Identifica oportunidades de crecimiento tanto para sí mismo como para sus colaboradores. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	3.93



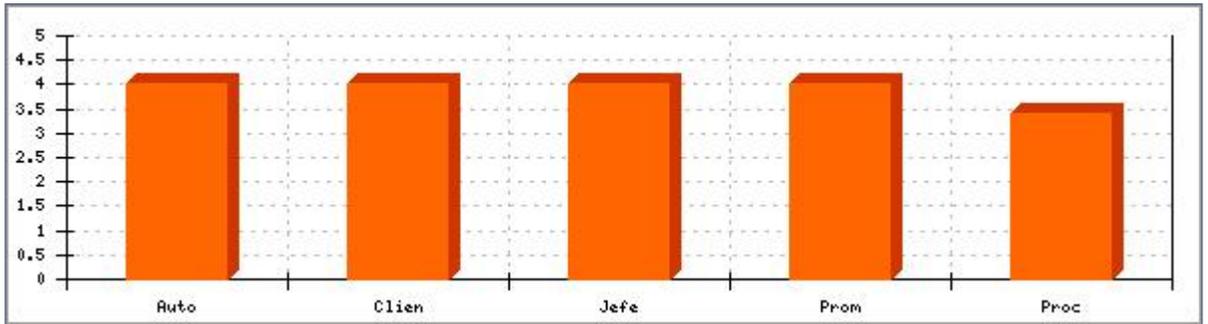
36.- Identifica a las personas claves en su equipo y les asigna responsabilidades de acuerdo al desempeño. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.50



37.- Identifica, propone y participa del programa de capacitación de su equipo. (4.00)

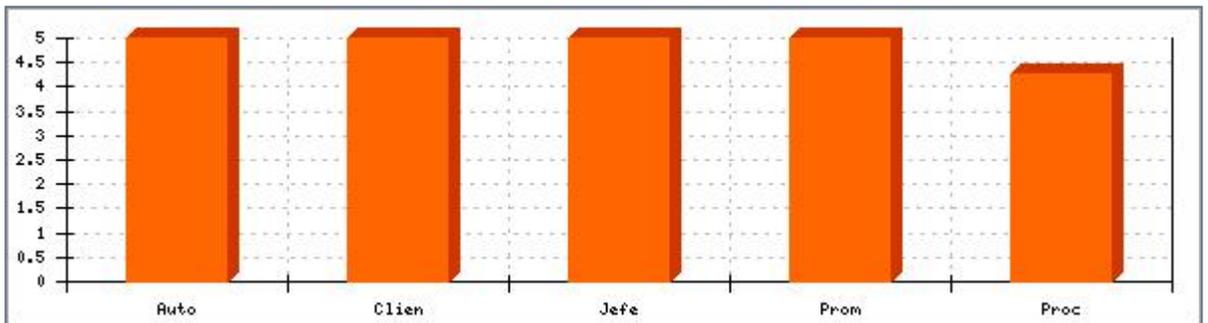
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.42



## LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

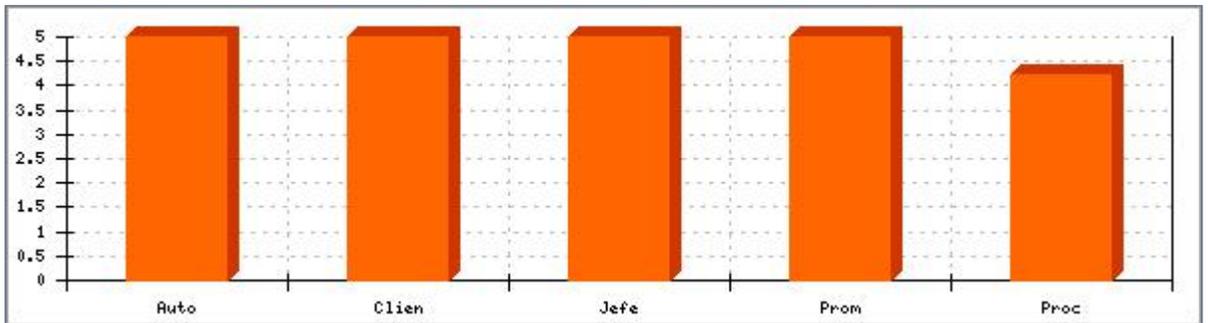
38.- Es un líder abierto al cambio. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.25



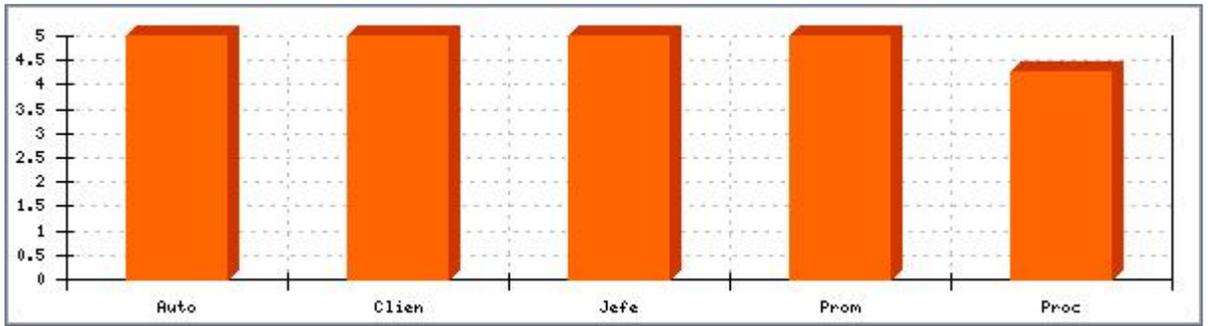
39.- Demuestra ser un líder que promueve la agilidad propia y de su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.22



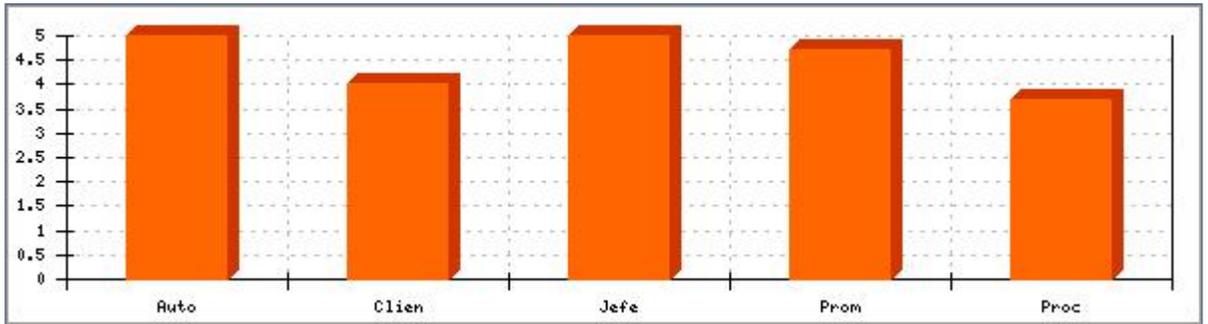
40.- Está orientado al cumplimiento de los objetivos, metas, tareas y actividades de toda la empresa, no solo de su área. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.27



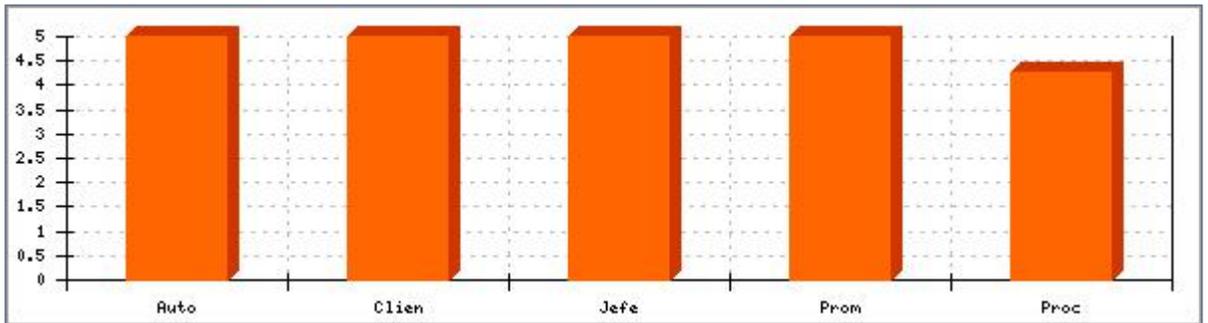
41.- Es capaz de implementar cambios de mediano y alto impacto de manera rápida. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	3.70



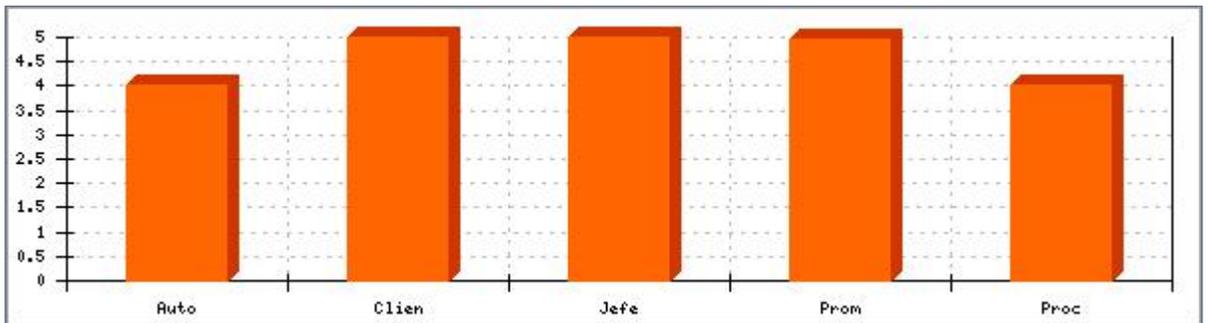
42.- Es un líder empático con su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.25



43.- Es un líder empático con otras áreas. (4.95)

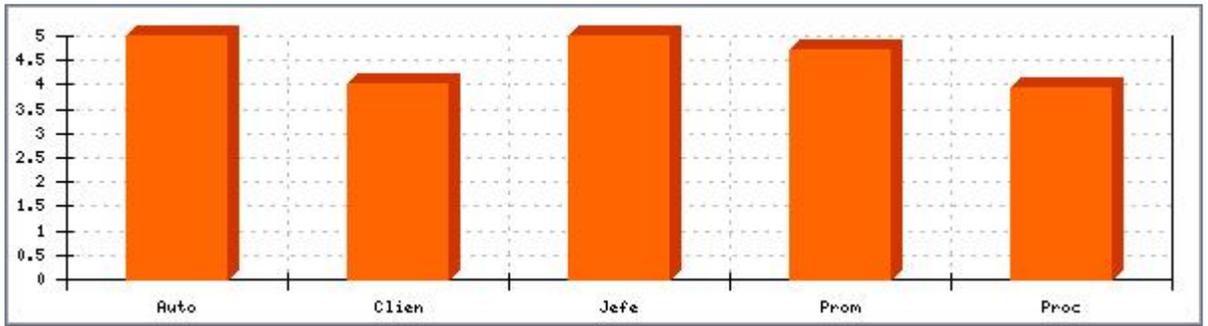
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.95
Promedio Proceso	4.02



## TELETRABAJO

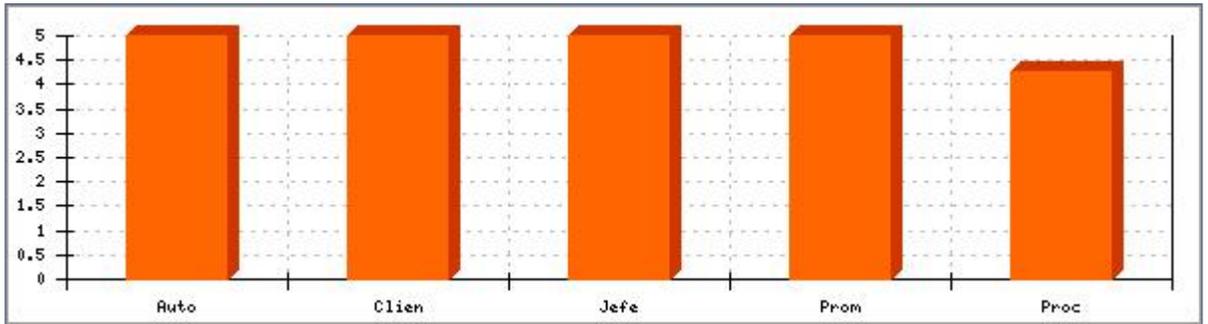
44.- Demuestra habilidad para trabajar efectivamente de forma remota. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	3.93



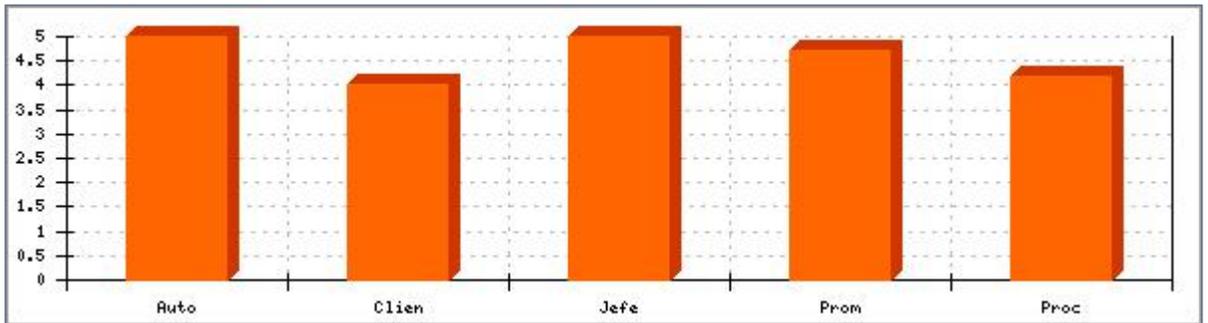
45.- Durante el tiempo que ha trabajado a distancia, ha demostrado responsabilidad y perseverancia. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.27



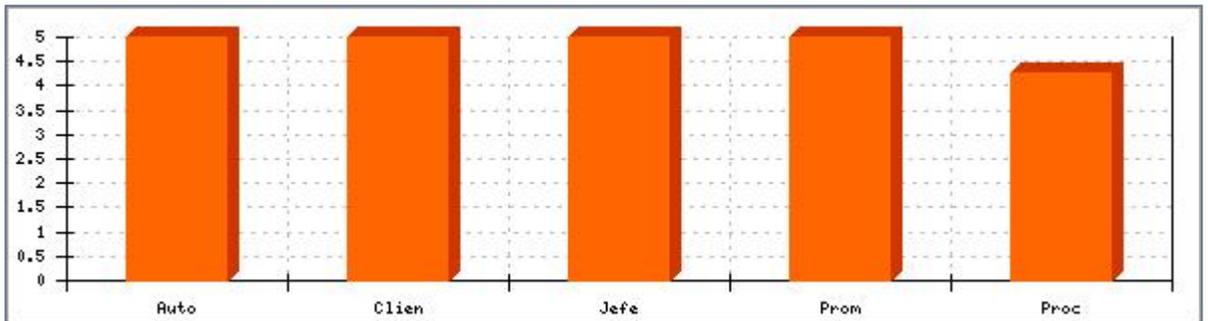
46.- Demuestra habilidad para liderar a su equipo durante el trabajo remoto, garantizando el cumplimiento de las metas. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.17



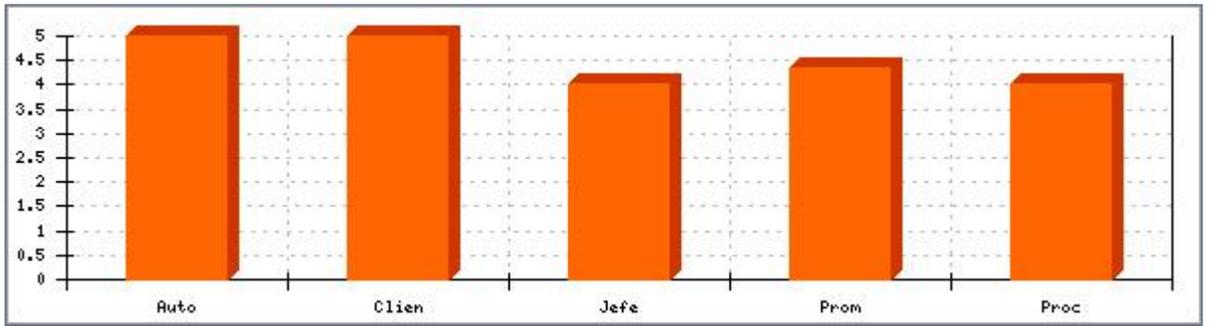
47.- Ha fortalecido sus habilidades digitales, generando nuevos procesos de trabajo y comunicación apegados a la tecnología durante el tiempo de trabajo a distancia. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.25



48.- Respeta los horarios de trabajo según la jornada laboral, demostrando disponibilidad. (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.03



#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Se evidencia como una persona amable y respetuosa en su trato con el cliente interno y externo.	100.00%
(LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL) Es un líder abierto al cambio.	100.00%
(LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL) Demuestra ser un líder que promueve la agilidad propia y de su equipo.	100.00%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Informa a sus superiores acerca de los inconvenientes que existen y brinda sugerencias de mejora	100.00%
(LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL) Está orientado al cumplimiento de los objetivos, metas, tareas y actividades de toda la empresa, no solo de su área.	100.00%
(LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL) Es un líder empático con su equipo.	100.00%
(TELETRABAJO) Durante el tiempo que ha trabajado a distancia, ha demostrado responsabilidad y perseverancia.	100.00%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Comparte sus conocimientos con los miembros del equipo.	100.00%
(TELETRABAJO) Ha fortalecido sus habilidades digitales, generando nuevos procesos de trabajo y comunicación apegados a la tecnología durante el tiempo de trabajo a distancia.	100.00%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Genera resultados en base a los procedimientos establecidos para el área que lidera evitando retrabajos.	100.00%
(DECISIONES DE CALIDAD) Elige de manera constante las opciones más viables que favorezcan al cumplimiento de las metas del área.	100.00%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Identifica a las personas claves en su equipo y les asigna responsabilidades de acuerdo al desempeño.	100.00%
(LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL) Es un líder empático con otras áreas.	98.75%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Motiva a los miembros de su equipo a que trabajen orientados a la satisfacción de los clientes.	92.50%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Orienta a su equipo hacia la mejor solución cuando surge un problema.	92.50%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Se responsabiliza cuando surge un problema, actuando rápidamente y ofreciendo soluciones viables.	92.50%
(LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL) Es capaz de implementar cambios de mediano y alto impacto de manera rápida.	92.50%
(MEJORA CONTINUA) Promueve que su equipo identifique nuevas y mejores formas de hacer las cosas.	92.50%
(TELETRABAJO) Demuestra habilidad para trabajar efectivamente de forma remota.	92.50%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	92.50%
(TELETRABAJO) Demuestra habilidad para liderar a su equipo durante el trabajo remoto, garantizando el cumplimiento de las metas.	92.50%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Se asegura el cumplimiento de los objetivos del equipo por sobre sus intereses personales.	92.50%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto y sin prejuicios.	92.50%
(DECISIONES DE CALIDAD) Toma buenas decisiones basándose en análisis de datos confiables utilizando sus conocimientos, experiencia y juicio.	92.50%
(DECISIONES DE CALIDAD) Su equipo de trabajo confía en las decisiones tomadas.	92.50%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Explica a cada colaborador de su área lo que se espera de su trabajo	92.50%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Identifica oportunidades de crecimiento tanto para sí mismo como para sus colaboradores.	92.50%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Modifica métodos de trabajo con el propósito de lograr mejoras en el rendimiento propio y del área a cargo.	85.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas.	85.00%
(MEJORA CONTINUA) Se mantiene enfocado y comprometido en la mejora de procesos.	85.00%

(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Analiza situaciones, problemas, reconoce sus componentes y busca soluciones viables a través de contar con la mayor información posible.	83.75%
(TELETRABAJO) Respetar los horarios de trabajo según la jornada laboral, demostrando disponibilidad.	83.75%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Cumple eficientemente con las actividades asignadas respetando los procesos establecidos.	76.25%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Evalúa los avances de las tareas propias y de su equipo constantemente para asegurar la calidad del resultado final.	76.25%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Valida que lo planificado se ejecute adecuadamente.	76.25%
(DECISIONES DE CALIDAD) Desarrolla planes de contingencia con el fin de anticiparse a posibles obstáculos.	76.25%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Organiza sus actividades y las de su equipo en busca de ofrecer un mejor servicio a los clientes internos y/o externos.	75.00%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Realiza seguimiento a sus clientes internos y externos para garantizar la satisfacción de los mismos.	75.00%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Indaga las necesidades específicas de sus clientes internos y/o externos con el fin de anticiparse a sus requerimientos.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Establece para si mismo y para el equipo de trabajo objetivos realistas	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Revisa el cumplimiento de los objetivos y el desempeño propio y de sus colaboradores a través de indicadores de gestión.	75.00%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Crea soluciones prácticas y oportunas cuando se presentan conflictos en su área o en la empresa que puedan ser solucionadas a través suyo.	75.00%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Desarrolla planes de trabajo en conjunto con su equipo de trabajo.	75.00%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Utiliza el feedback como herramienta para dirigir a su equipo.	75.00%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Identifica, propone y participa del programa de capacitación de su equipo.	75.00%
(MEJORA CONTINUA) Es una persona: Metódica, sistemática, involucrada y participativa dentro de los equipos de mejora.	67.50%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Organiza y distribuye adecuadamente los recursos y los tiempos para cumplir las actividades del área.	67.50%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios de Objetivos

**1 % Cumplimiento al programa de entrega de MPS****Autoevaluación :** Resultado: 86.01%**Supervisor :** existieron retrasos en entregas de MPS que no afectaron la producción**2 % Cumplimiento al Volumen de presupuesto de ventas AN Nacional****Autoevaluación :** Presupuesto 1799 Ton Real 2632 Ton**Supervisor :** Venta extraordinaria de Kaltex**3 % Cumplimiento al Volumen de presupuesto de ventas MMA Nacional****Autoevaluación :** Presupuesto 1550 Ton Real 2080 Ton**Supervisor :** se recupero a Resirene y ventas a Oxide cliente nuevo**4 % Cumplimiento de Abasto de Materias Primas****Autoevaluación :****Supervisor :** se cumplio con el abasto solo tuvimos un retraso en un par de aditivos sin afectar la produccion**5 % Cumplimiento Normativo al SGC****Autoevaluación :** Accion correctiva levantada en auditoría externa respondida en tiempo**Supervisor :** Se cumplio con la atención a auditorias y se contesto la acción levantada en tiempo y forma**6 % Cumplimiento Oportuno de Requisiciones de Compra Atendidas****Autoevaluación :** Resultado: 97.62%**Supervisor :** se estuvo ligeramente abajo de objetivo**7 Acopio Desperdicio de Acrílico****Autoevaluación :** Objetivo 1000 Ton Real 1466 Ton**Supervisor :** se logro la compra de scrap de USA a precios competitivos**8 Crecimiento y aprendizaje****Autoevaluación :****Supervisor :** Se cumplio con la asistencia a las capacitaciones programadas**9 Cultura de innovación****Autoevaluación :****Supervisor :** Se cumplio con el proyecto de elaboración de solicitudes de anticios y pagos de manera electronica en conjunto con TI**10 CUMPLIMIENTO A SOL****Autoevaluación :****Supervisor :** se cumplio con los recorridos programados**11 Cumplimiento al spread entre AN y Propileno grado polímero****Autoevaluación :** Resultado: 556.6 USD. Se hicieron ventas a Kaltex para liberar inventario enviado por Brasil en 2019 además de la caída del precio en el mercado.**Supervisor :** dados los precios de mercado tan bajos en el año este indicador resulto abao de objetivo**12 Cumplimiento al spread entre MMA y Acetona Nacional****Autoevaluación :** Spread vs acetona de 1339.09 USD

**Supervisor :** al principio de año el MMA estuvo en precios bajos por mercado lo cual fue compensado en el cuarto trimestre del año donde el precio sufrió un incremento.

### 13 Desempeño de proveedores

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** existieron pocos rechazos de calidad en el año

### 14 Gestión trámites y permisos de Comercio Exterior MMA, ACRILO

**Autoevaluación :** Permiso de importación de Acrilonitrilo no obtenido en 2020 debido al cierre de oficinas de Cofepris

**Supervisor :** no se obtuvo el permiso de Acrilo debido al cierre de oficinas por la pandemia

### 15 Variación Costo de Materias Primas

**Autoevaluación :** a pesar de los incrementos importantes en los precios de compuestos de PVC, las materias primas como acrilato de butilo, metacrilato de butilo y monomero de estireno tuvieron costos menores a 2019 logrando un ahorro de \$1,255,000 pesos

**Supervisor :** se logro cumplir en promedio compensando los incrementos en pvc con ahorros en estireno, metacrilato de butilo principalmente

## Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

[Por favor agregar 2 fortalezas del evaluado](#)

Buena actitud y disposición Conocimiento del área

[Por favor agregar 2 oportunidades de mejora del evaluado](#)

Mejorar organización Mejorar comunicación

### PARES

[Por favor agregar 2 fortalezas del evaluado](#)

Empatía, respeto.

[Por favor agregar 2 oportunidades de mejora del evaluado](#)

Mayor comunicación con otras áreas, entrega de información en tiempo.

### SUPERVISOR

[Por favor agregar 2 fortalezas del evaluado](#)

honestidad, disponibilidad

[Por favor agregar 2 oportunidades de mejora del evaluado](#)

organizacion



## Feedback



### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2020 SUPERINTENDENTES EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

