

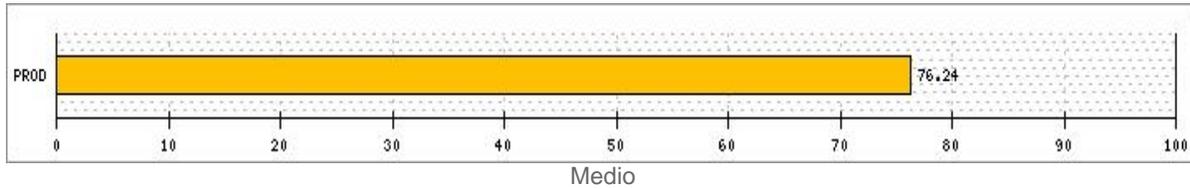
CIERRE EVALUACIÓN DE METAS QUIFATEX
 EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1710527571
Nombres :	PAUL ALEJANDRO
Apellidos :	CEVALLOS VAN RONZELEN
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	QUIFATEX
Departamento :	UNV
Cargo :	JEFE DE NEGOCIACIÓN
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	ALEJANDRO RENE CLAVIJO PALLO
Área de Estudio :	FINANZAS
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	33.33%	2	2
Cliente	33.33%	5	5
Par	33.33%	2	2

CIERRE EVALUACIÓN DE METAS QUIFATEX EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Clien	Par	Subor	Super	Prom
1	Determinación en la ejecución Alto	20.00%	4.25	3.55	4.25	0.00	4.38	4.06
2	Energización de personas Medio	20.00%	2.50	3.50	4.25	0.00	3.75	3.83
3	Obsesión por el cliente Medio	20.00%	3.50	3.30	3.75	0.00	3.88	3.64
4	Mentalidad digital Alto	20.00%	3.75	3.80	4.50	0.00	4.25	4.18
5	Foco en data Medio	20.00%	4.00	3.45	4.25	0.00	4.00	3.90
Promedio :								3.92
Promedio en Porcentaje :								78.47%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cumplimiento destrucciones UNMS --	25%	0.00	0.00	0.00
2	Cumplimiento gastos UNMS Alto	25%	100.00	100.00	100.00
3	Cumplimiento margen UNMS Alto	25%	100.00	99.00	99.00
4	Transición puesto UNV Alto	25%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					74.75
Promedio en Porcentaje :					74.75%

Determinación en la ejecución

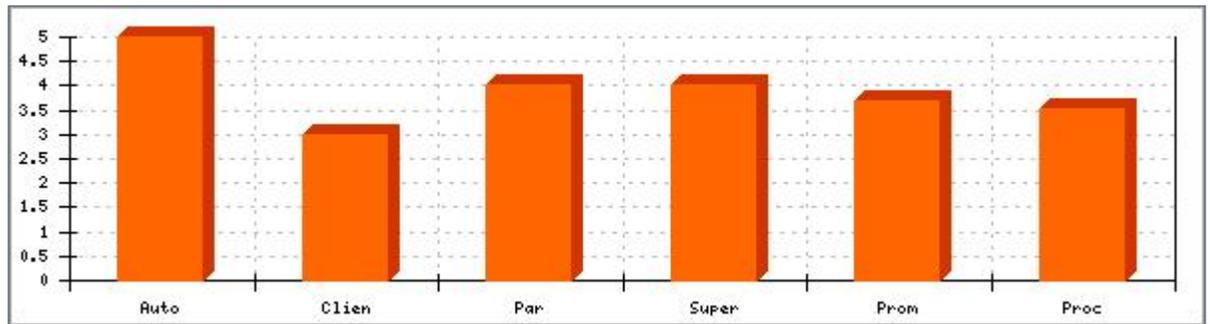
1.-

Diseña y monitorea planes:

Define planes concretos y medibles y realiza un adecuado acompañamiento y monitoreo.

(3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Par	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.54



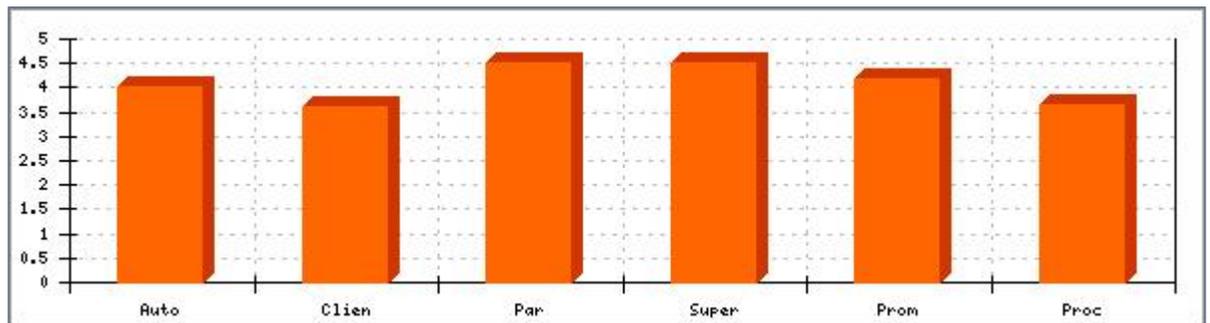
2.-

Cumple metas:

Traza, ejecuta y cumple metas con calidad y sentido de urgencia, en tiempo y presupuesto.

(4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.60
Par	4.50
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	3.64



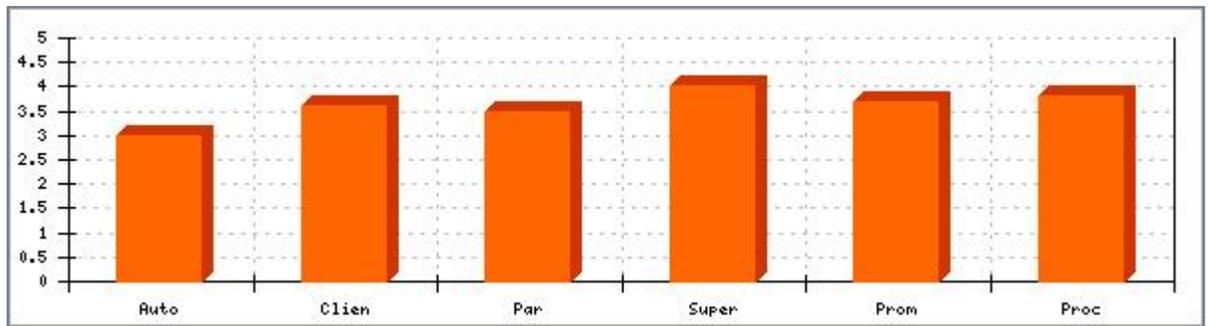
3.-

Es determinado:

Enfrenta y supera los obstáculos con valentía, resiliencia y perseverancia.

(3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.60
Par	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.83



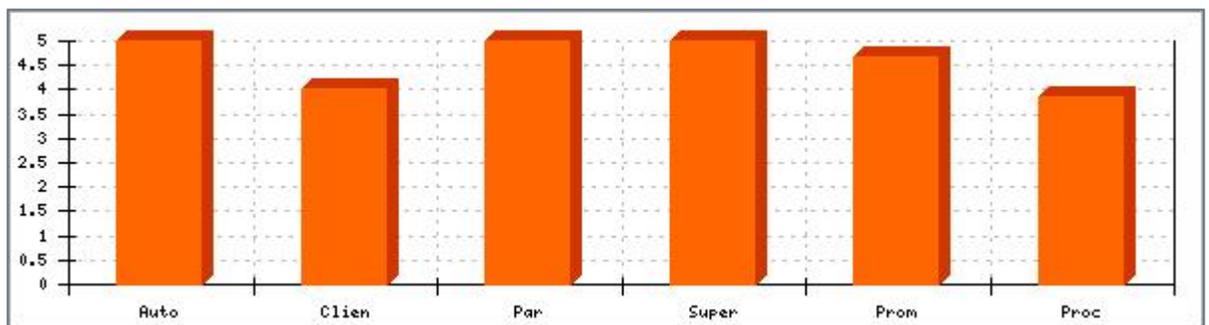
4.-

Colabora:

Trabaja conjuntamente con otras áreas y empresas con actitud positiva y alto nivel de confianza y coordinación.

(4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Par	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	3.85



Energización de personas

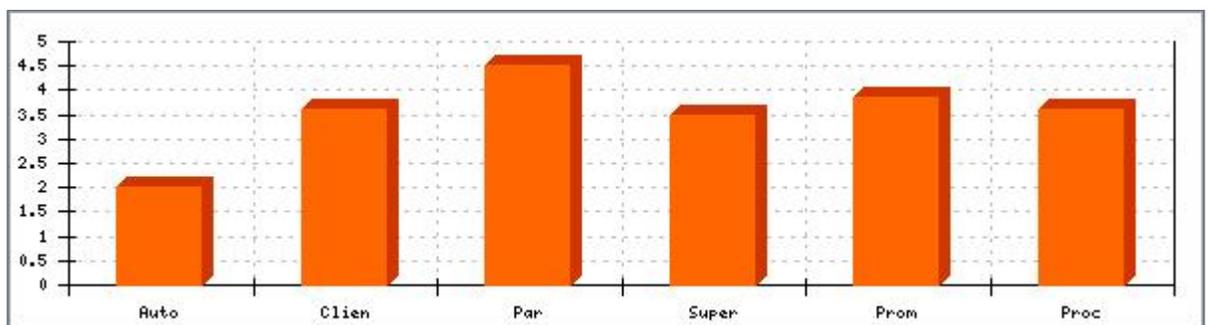
5.-

Moviliza:

Moviliza pares, jefes y colaboradores hacia propósitos trascendentes y acciones concretas.

(3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	3.60
Par	4.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.61



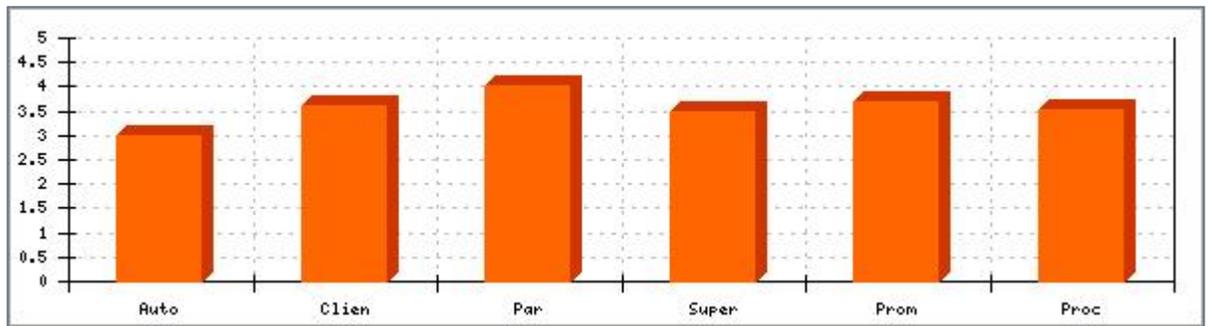
6.-

Impulsa desempeño:

Distingue, retroalimenta y reconoce el alto desempeño de sus colaboradores con genuino interés.

(3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.60
Par	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.52



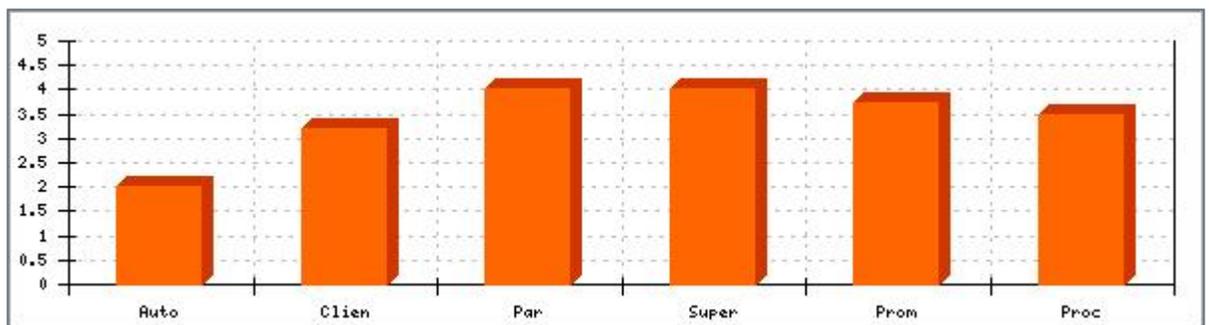
7.-

Gestiona equipos:

Contrata, desvincula, acompaña y desarrolla constantemente equipos y personas.

(3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	3.20
Par	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.48



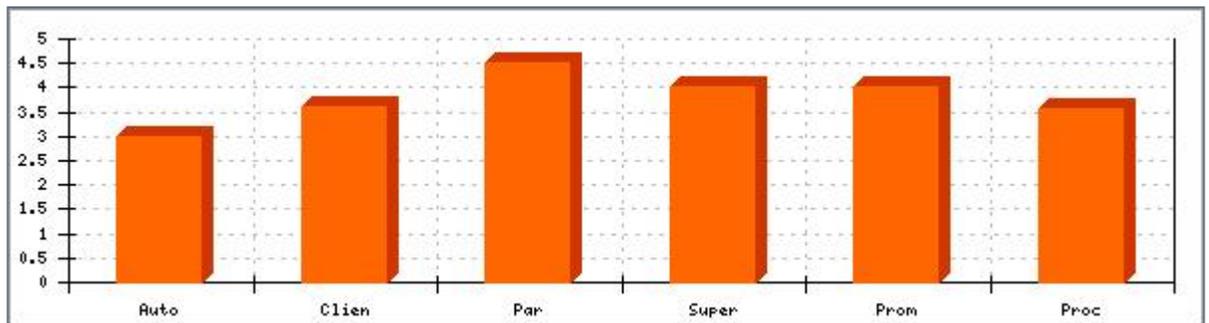
8.-

Empodera:

Provee al equipo ruta clara, autonomía razonable, confianza, responsabilidad para crear cambios deseados.

(4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.60
Par	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	3.57



Obsesión por el cliente

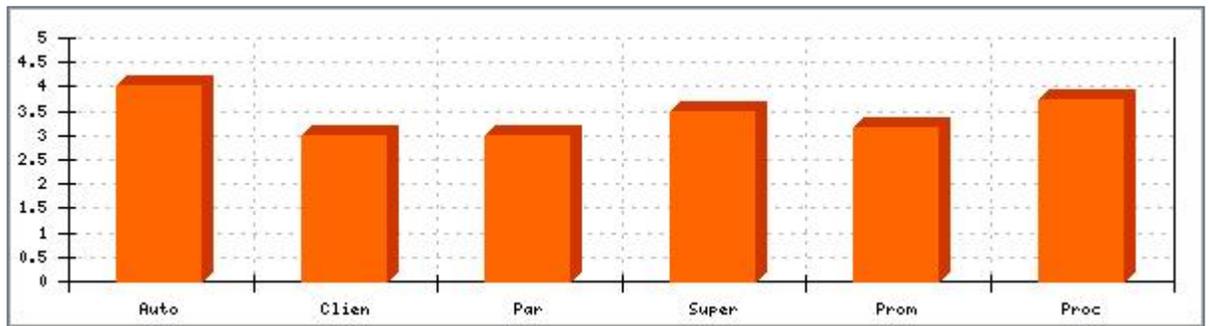
9.-

Conoce al cliente:

Escucha y vive de primera mano la experiencia del cliente.

(3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Par	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.72



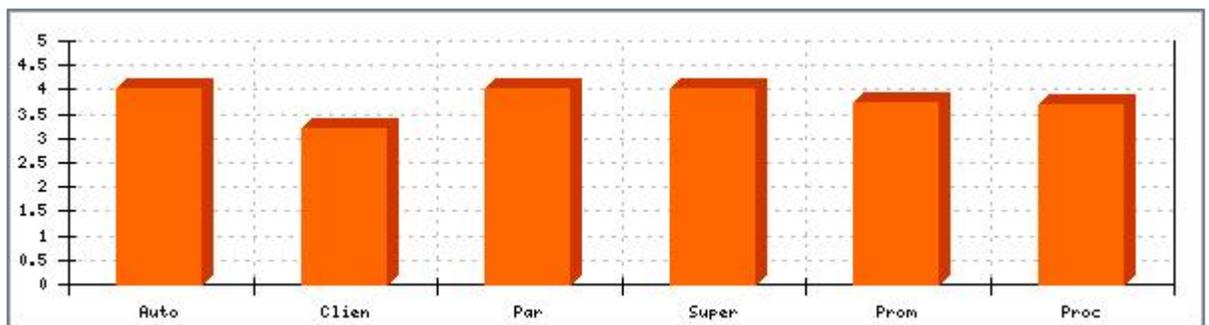
10.-

Co-crea soluciones:

Co-diseña proyectos y soluciones a oportunidades o pain-points pensando siempre en el cliente.

(3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.20
Par	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.70



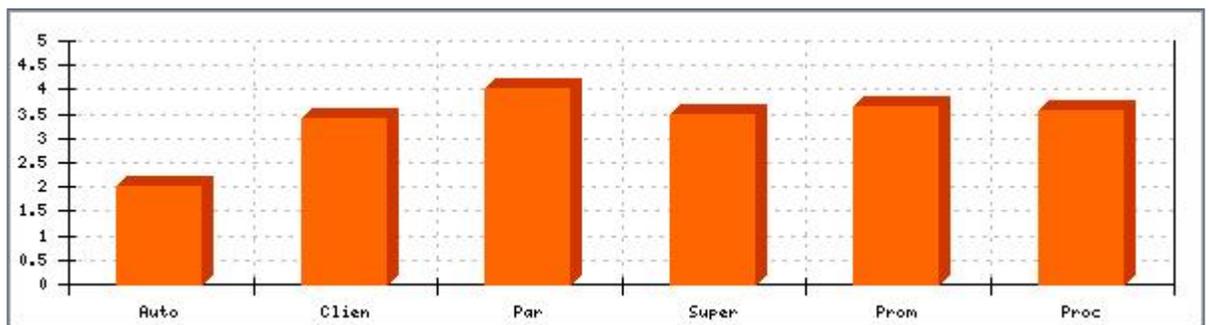
11.-

Mejora siempre:

Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

(3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	3.40
Par	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.55



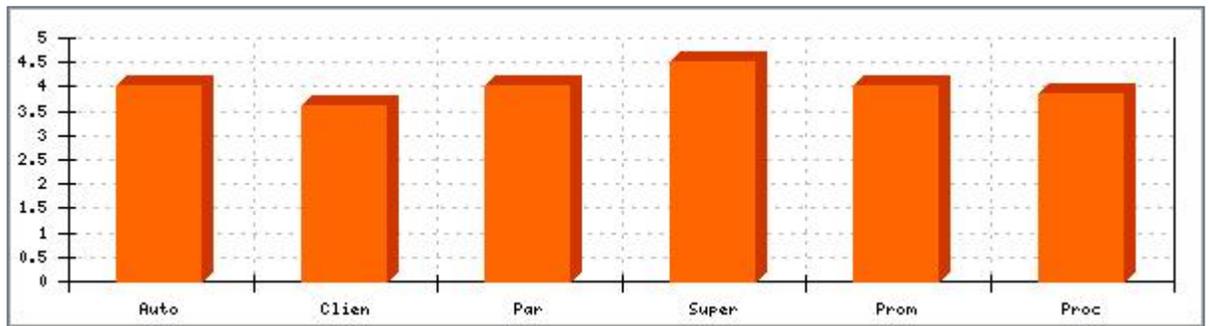
12.-

Satisface al cliente:

Procura satisfacer con excelencia a las exigencias de los clientes con respeto.

(4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.60
Par	4.00
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	3.86



Mentalidad digital

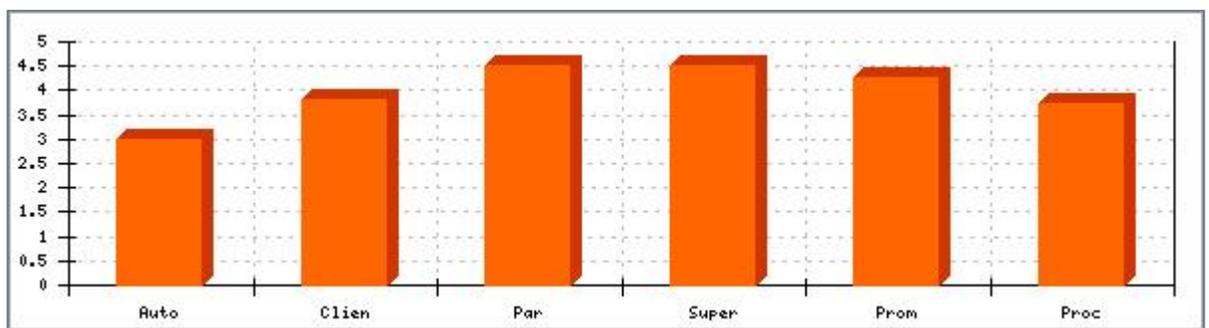
13.-

Trabaja ágil:

Aprende rápidamente e itera constantemente con manejo de la incertidumbre, a mbigüedad y contextos cambiantes.

(4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.80
Par	4.50
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	3.73



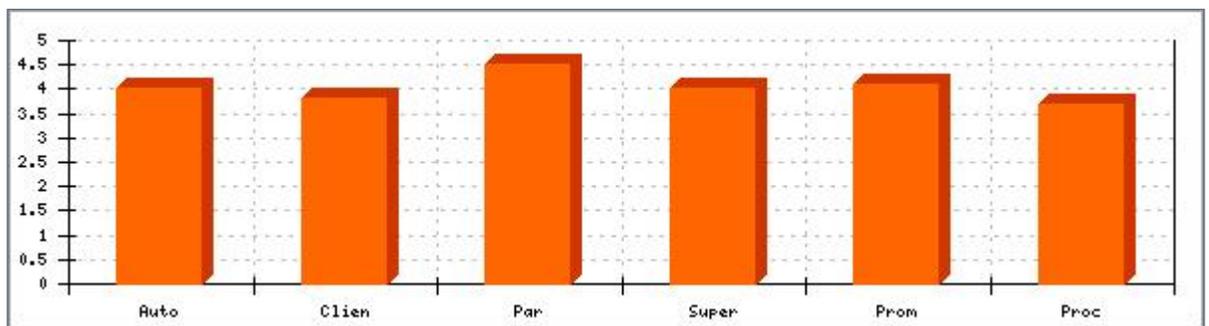
14.-

Experimenta:

Tiene capacidad para probar, medir y corregir en pequeño, aprender de cada experiencia y escalar productos y procesos.

(4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.80
Par	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.68



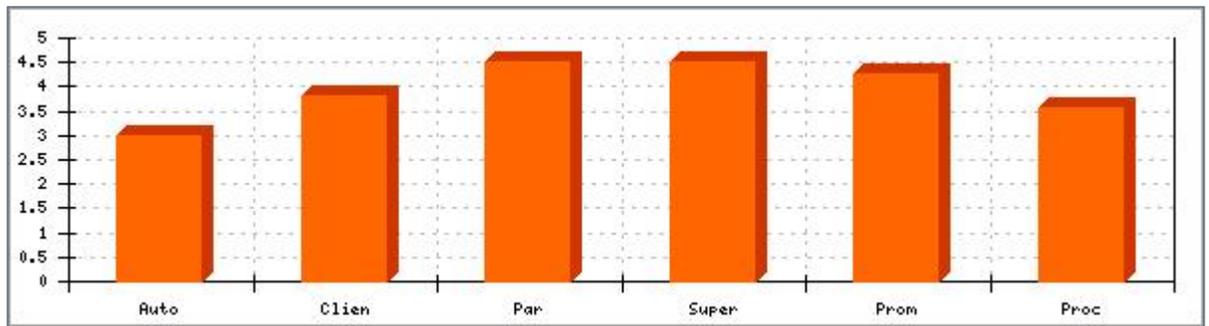
15.-

Es curioso estratégico:

Desaprende y aprende con facilidad convirtiendo el looking out en estrategia.

(4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.80
Par	4.50
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	3.57



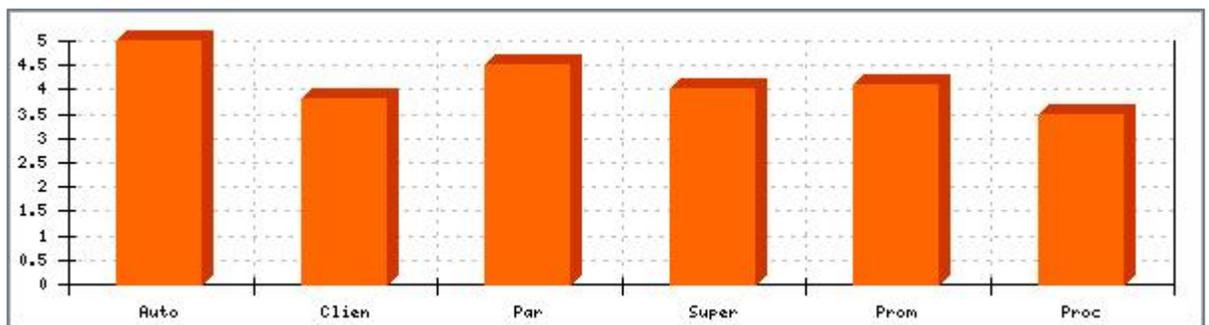
16.-

Es promotor experto:

Entiende, usa, facilita y promueve proactivamente el uso de métodos y herramientas digitales.

(4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.80
Par	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.48



Foco en data

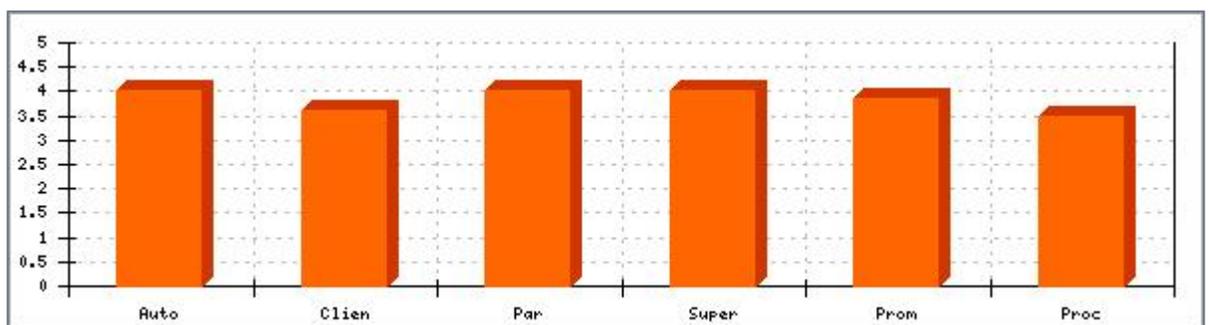
17.-

Fomenta data:

Propicia activamente que se generen modelos de recopilación y análisis de data e información diversa, relevante, útil y confiable.

(3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.60
Par	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.50



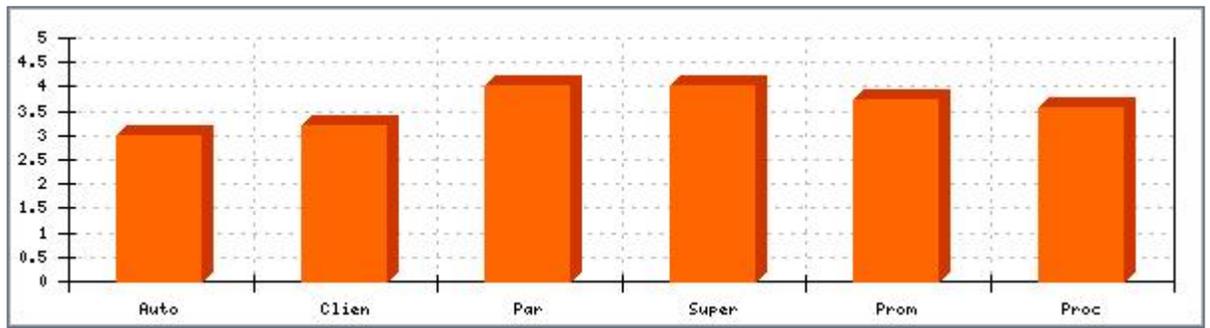
18.-

Retroalimentación con data:

Cuenta con indicadores relevantes y medibles para evaluar el performance de procesos y productos.

(3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.20
Par	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.56



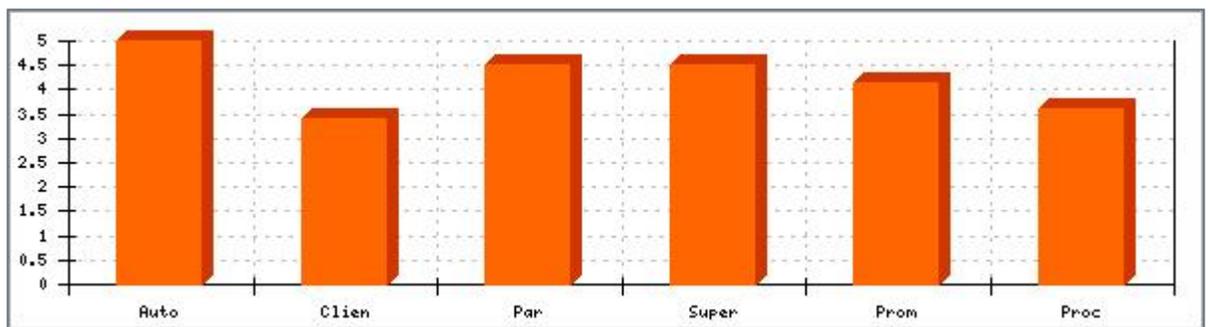
19.-

Ejecuta con data:

Toma y sustenta sus decisiones, acciones e ideas en base al análisis de data y evidencia.

(4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.40
Par	4.50
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	3.61



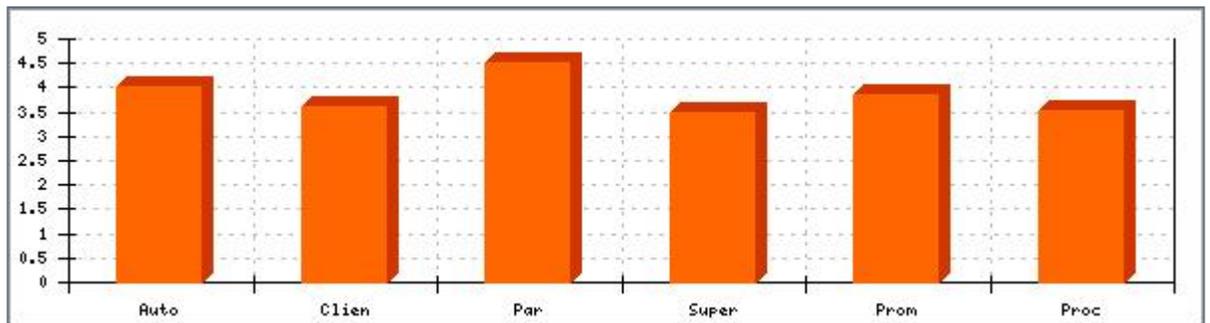
20.-

Difunde data:

Identifica, comparte y traslada información relevante al equipo, pares y colaboradores.

(3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.60
Par	4.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.53



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Determinación en la ejecución)

• **Colabora:**

Trabaja conjuntamente con otras áreas y empresas con actitud positiva y alto nivel de confianza y coordinación.

91.67%

(Mentalidad digital)

• **Trabaja ágil:**

Aprende rápidamente e itera constantemente con manejo de la incertidumbre, ambigüedad y contextos cambiantes.

81.67%

(Mentalidad digital)

• **Es curioso estratégico:**

Desaprende y aprende con facilidad convirtiendo el looking out en estrategia.

81.67%

(Determinación en la ejecución)

• **Cumple metas:**

Traza, ejecuta y cumple metas con calidad y sentido de urgencia, en tiempo y presupuesto.

80.00%

(Foco en data)

• **Ejecuta con data:**

Toma y sustenta sus decisiones, acciones e ideas en base al análisis de data y evidencia.

78.33%

(Mentalidad digital)

• **Experimenta:**

• Tiene capacidad para probar, medir y corregir en pequeño, aprender de cada experiencia y escalar productos y procesos.

77.50%

(Mentalidad digital)

• **Es promotor experto:**

Entiende, usa, facilita y promueve proactivamente el uso de métodos y herramientas digitales.

77.50%

(Energización de personas)

• **Empodera:**

Provee al equipo ruta clara, autonomía razonable, confianza, responsabilidad para crear cambios deseados.

75.83%

(Obsesión por el cliente)

• **Satisface al cliente:**

Procura satisfacer con excelencia a las exigencias de los clientes con respeto.

75.83%

(Energización de personas)

• **Moviliza:**

Moviliza pares, jefes y colaboradores hacia propósitos trascendentes y acciones concretas.

71.67%

(Foco en data)

Fomenta data:

• Propicia activamente que se generen modelos de recopilación y análisis de data e información diversa, relevante, útil y confiable.

71.67%

(Foco en data)

Difunde data:

• Identifica, comparte y traslada información relevante al equipo, pares y colaboradores.

71.67%

(Energización de personas)

Gestiona equipos:

• Contrata, desvincula, acompaña y desarrolla constantemente equipos y personas.

68.33%

(Obsesión por el cliente)

Co-crea soluciones:

• Co-diseña proyectos y soluciones a oportunidades o pain-points pensando siempre en el cliente.

68.33%

(Foco en data)

Retroalimentación con data:

• Cuenta con indicadores relevantes y medibles para evaluar el performance de procesos y productos.

68.33%

(Determinación en la ejecución)

Es determinado:

• Enfrenta y supera los obstáculos con valentía, resiliencia y perseverancia.

67.50%

(Energización de personas)

Impulsa desempeño:

• Distingue, retroalimenta y reconoce el alto desempeño de sus colaboradores con genuino interés.

67.50%

(Determinación en la ejecución)

Diseña y monitorea planes:

• Define planes concretos y medibles y realiza un adecuado acompañamiento y monitoreo.

66.67%

(Obsesión por el cliente)

Mejora siempre:

• Busca mejorar permanentemente con feedback loops al cliente.

65.83%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

