

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPO UNIGEL 2019

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 períodos 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 de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2019-09-09 05:49:00** hasta el **2019-09-30 14:02:06**



Datos Personales



EVALUACIÓN DE MEDIO AÑO GRUPO UNIGEL ESPECIALISTAS GC EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	SAVE760623IP1
Nombres :	EDUARDO
Apellidos :	SALAZAR VALERIO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	CS D.F.
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	SUB GERENTE TECNICO DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	ESPECIALISTAS SR.
Jefe Inmediato :	JUAN MIGUEL LOPEZ RUBIO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	5.00%	1	1
Pares	25.00%	3	3
Supervisor	70.00%	1	1

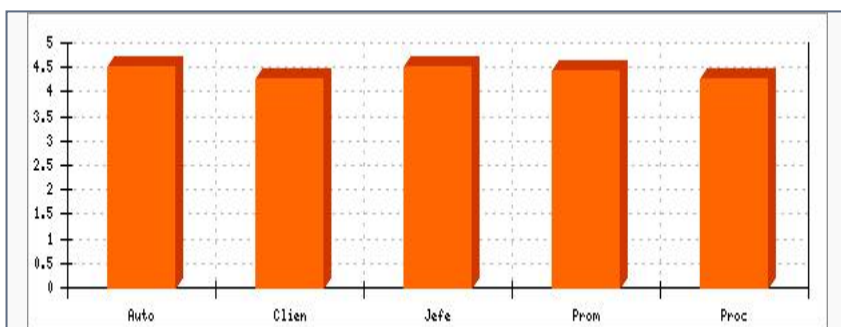
ENFOQUE EN EL CLIENTE. (4.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.60
Cliente Interno	4.40
Jefe	4.60
Promedio Ponderado	4.55
Promedio Proceso	4.23



ORIENTACIÓN A RESULTADOS (4.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	4.25
Jefe	4.50
Promedio Ponderado	4.44
Promedio Proceso	4.26



SOLUCIÓN DE PROBLEMAS (4.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.40
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.60
Promedio Ponderado	4.44
Promedio Proceso	4.03



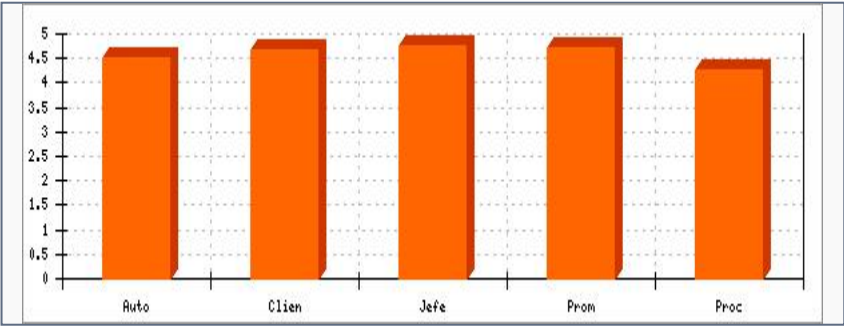
MEJORA CONTINUA (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente Interno	4.08
Jefe	4.50
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.00



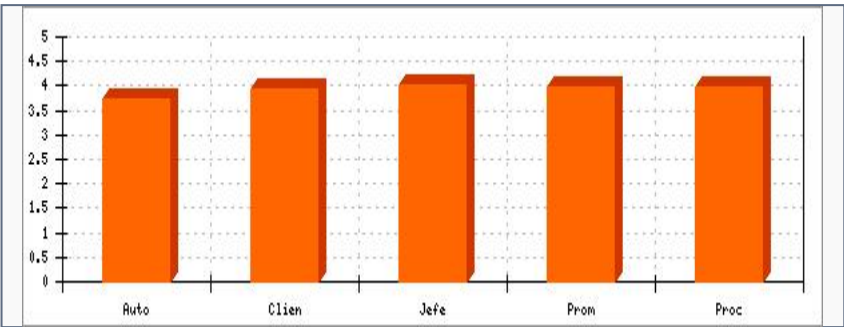
EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO (4.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	4.67
Jefe	4.75
Promedio Ponderado	4.72
Promedio Proceso	4.25



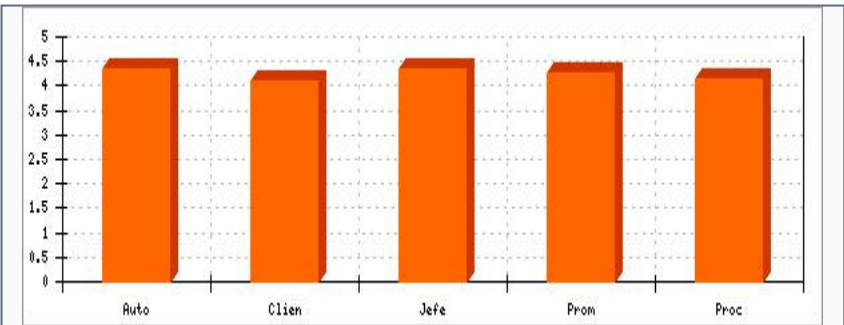
PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN (3.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente Interno	3.92
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



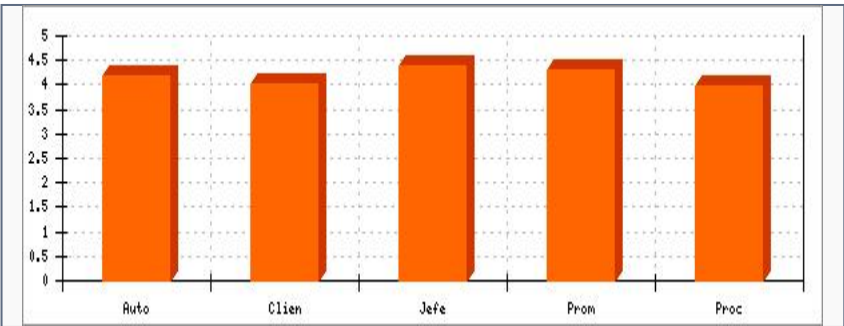
DECISIONES DE CALIDAD (4.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente Interno	4.11
Jefe	4.33
Promedio Ponderado	4.28
Promedio Proceso	4.12



DESARROLLO DE COLABORADORES (4.29)

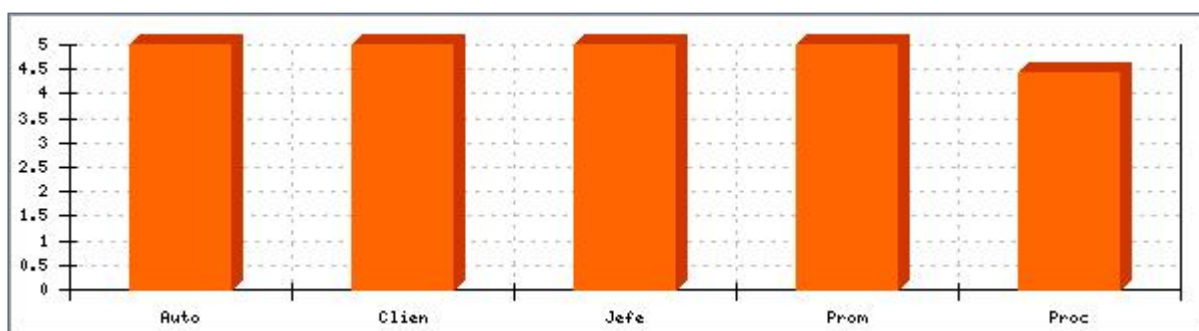
Relación	Valor
Autoevaluación	4.20
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.40
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	3.96



ENFOQUE EN EL CLIENTE.

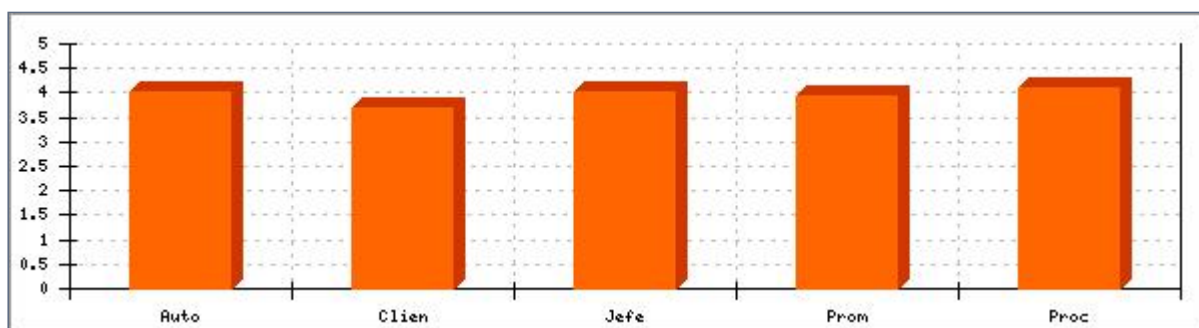
1.- Está siempre disponible para atender y escuchar a sus clientes internos y externos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.42



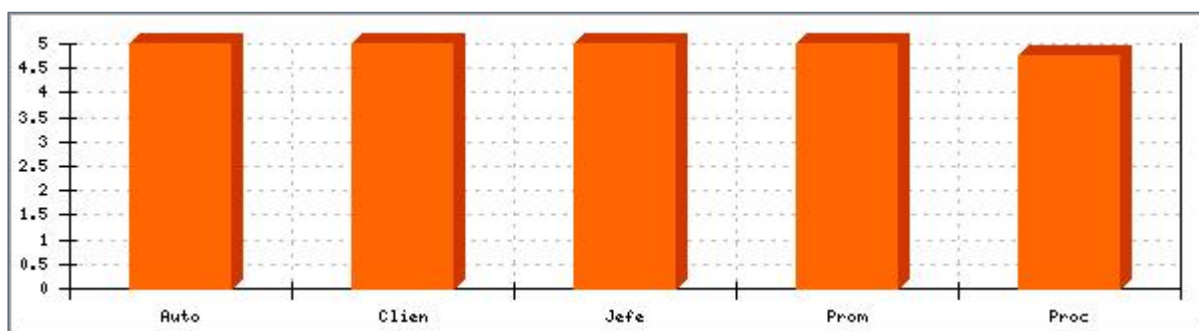
2.- Satisface las necesidades de los clientes internos y externos de acuerdo a las políticas de la compañía. (3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	4.11



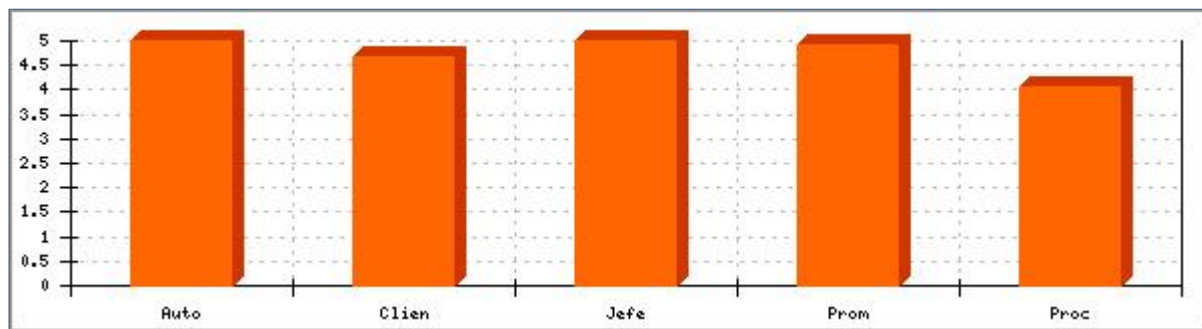
3.- Se evidencia como una persona amable y respetuosa en su trato con el cliente interno y externo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.77



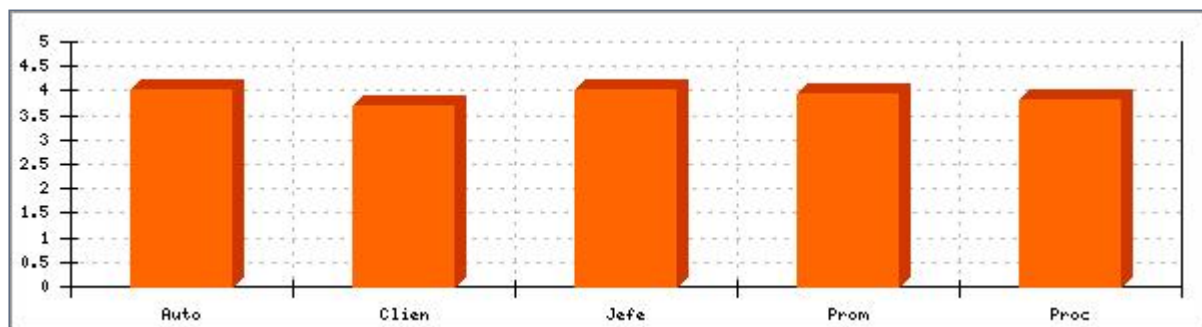
4.- Orienta a su equipo a actuar con el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes internos y externos. (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.07



5.- Realiza seguimiento individualmente y a través de su equipo a las necesidades del cliente interno y externo para asegurar la calidad del servicio. (3.92)

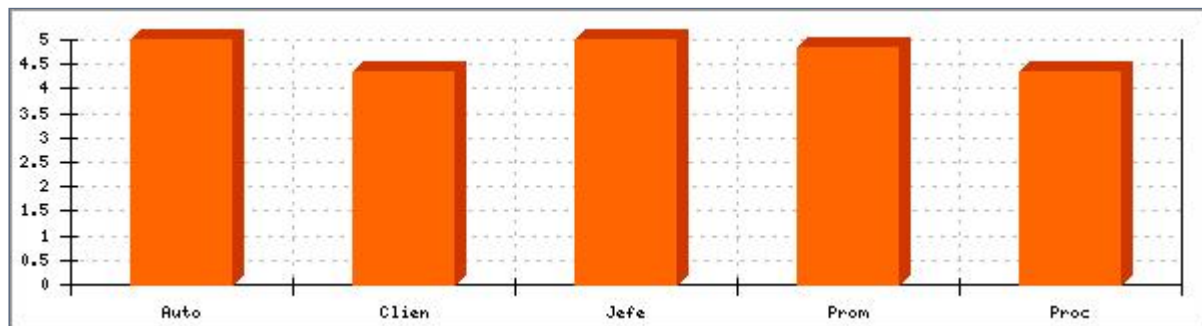
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.80



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

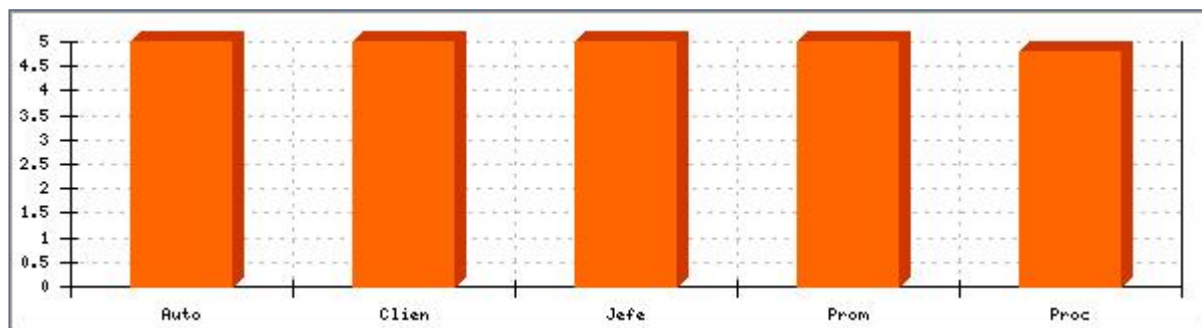
6.- Conoce las responsabilidades y objetivos de su puesto, organiza el trabajo y lo distribuye adecuadamente. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.33



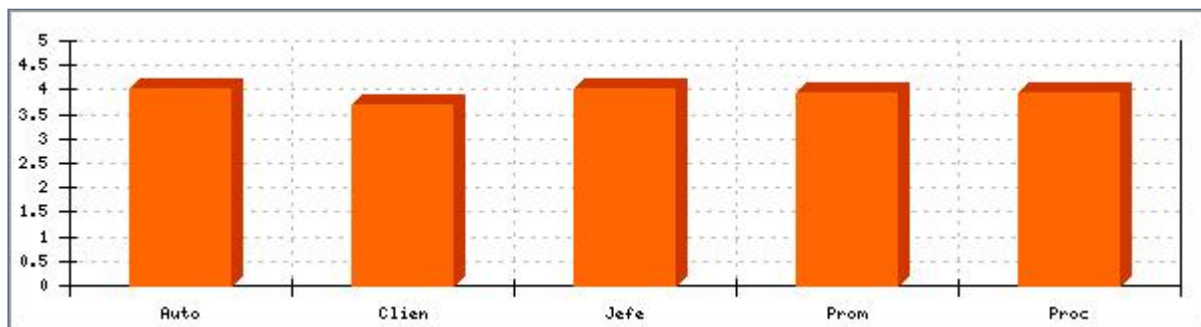
7.- Conoce los objetivos de su área. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.78



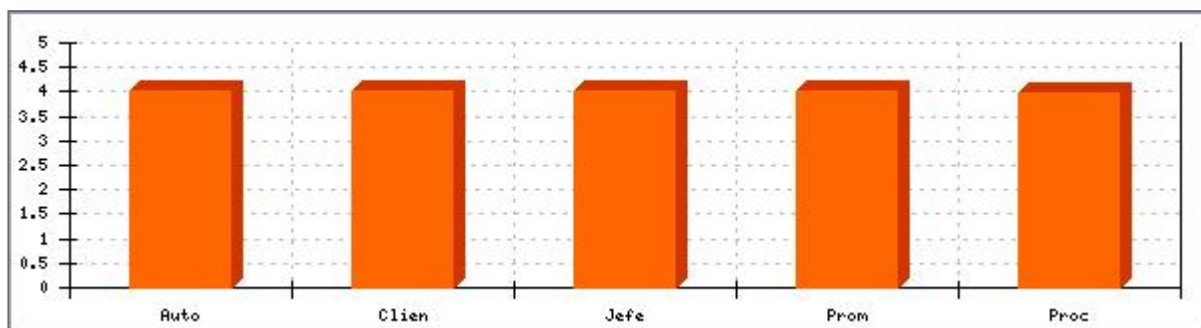
8.- Cumple con los objetivos asignados a su cargo y de su equipo (3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.95



9.- Verifica el progreso de las tareas, funciones y responsabilidades de su equipo constantemente. (4.00)

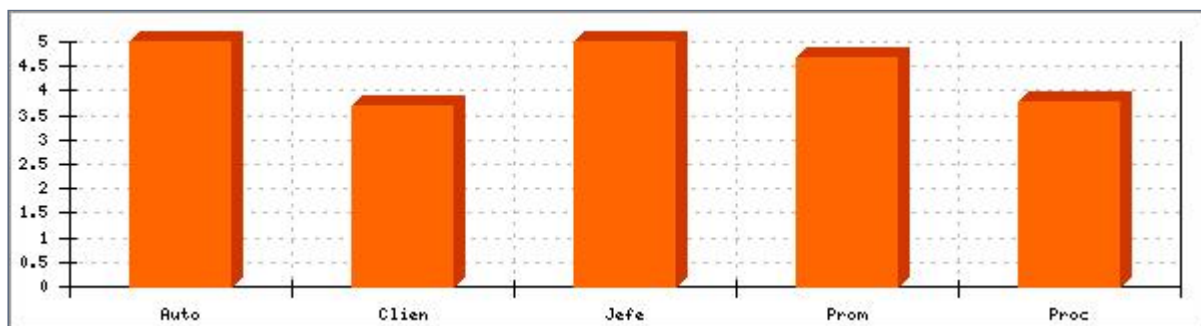
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.96



SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

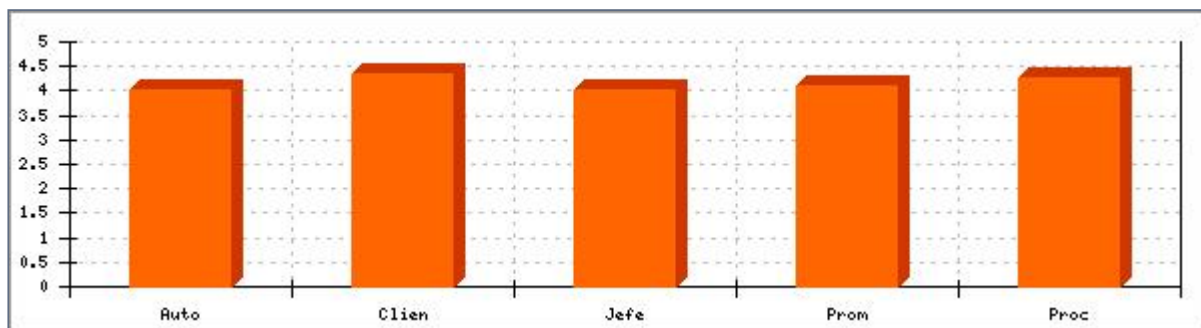
10.- Se anticipa a las situaciones, prevé consecuencias, está atento a las oportunidades, y sabe como actuar frente a los problemas que surgen. (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	3.76



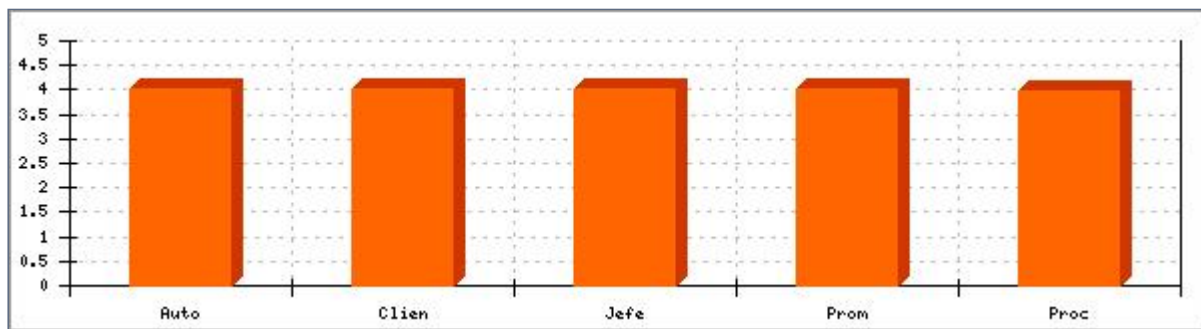
11.- Organiza a su equipo cuando debe atender un inconveniente imprevisto (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.25



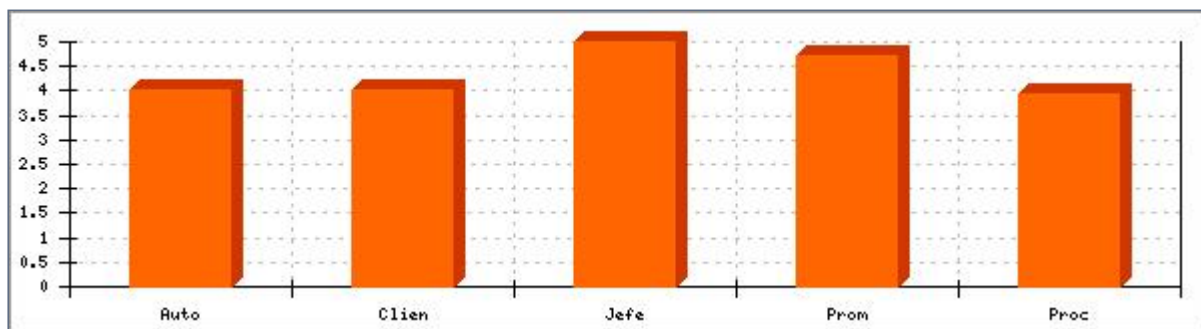
12.- Toma decisiones claras y oportunas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.99



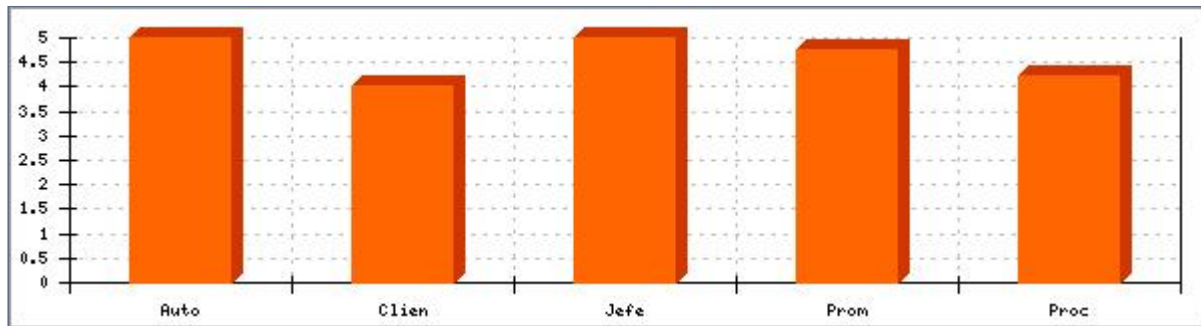
13.- Establece de manera estructurada opciones que permitan cumplir con los objetivos cuando se presenta un problema en el área a su cargo. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	3.94



14.- Comunica oportunamente los sucesos en el momento y a la persona indicada para evitar situaciones difíciles. (4.75)

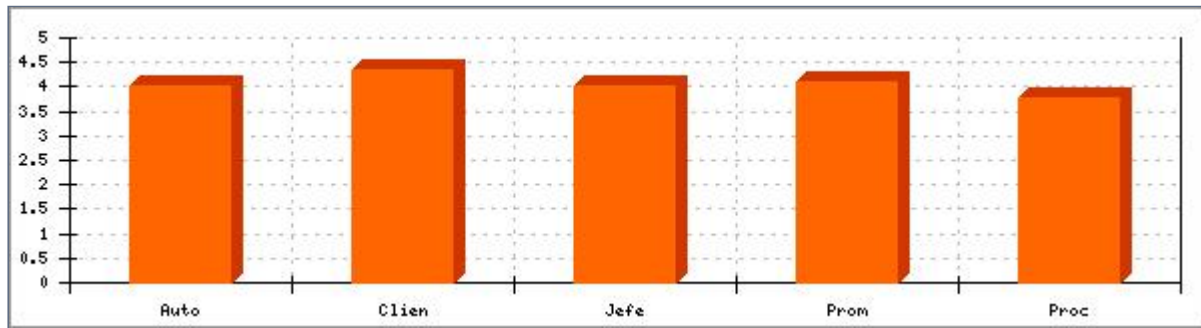
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.22



MEJORA CONTINUA

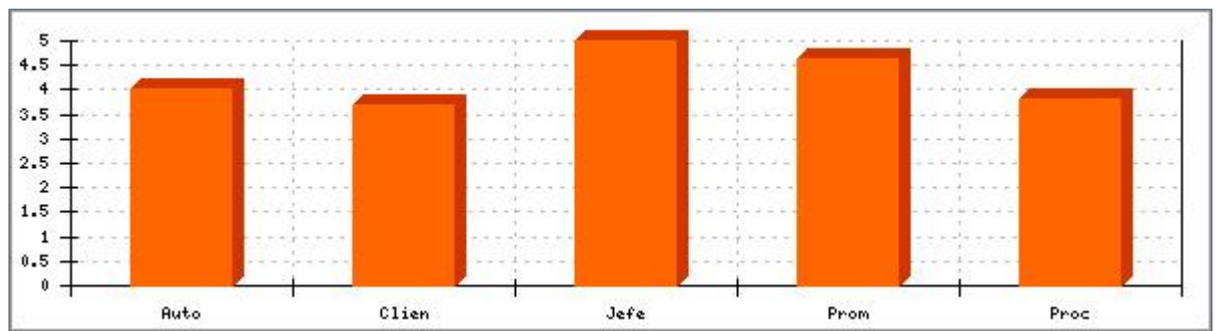
15.- Ha incorporado en su trabajo y el de su equipo nuevas formas de hacer las cosas en beneficio de la organización. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	3.79



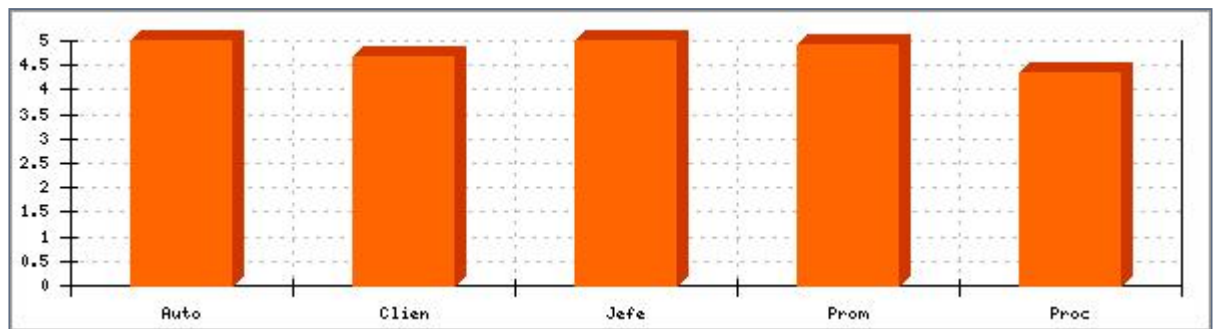
16.- Fomenta la participación de su equipo en el planteamiento de propuestas innovadoras para mejorar su área. (4.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.62
Promedio Proceso	3.81



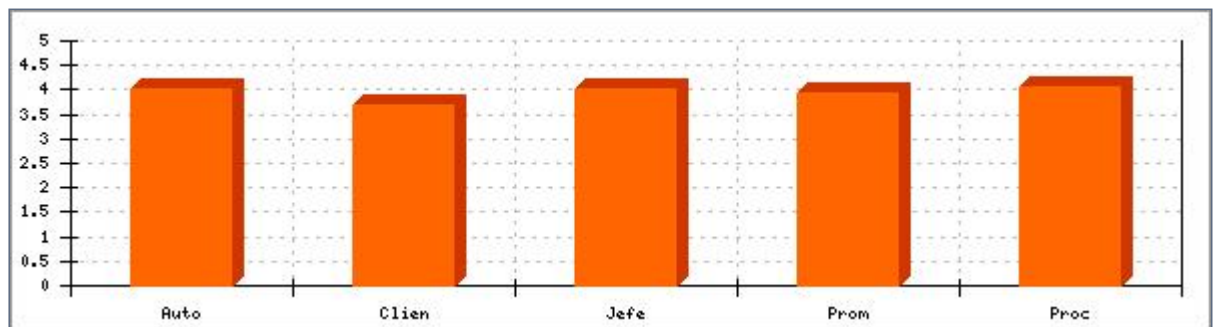
17.- Muestra apertura para asumir y tomar riesgos (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.35



18.- Los cambios que ha propuesto como líder han tenido un impacto positivo en el área. (3.92)

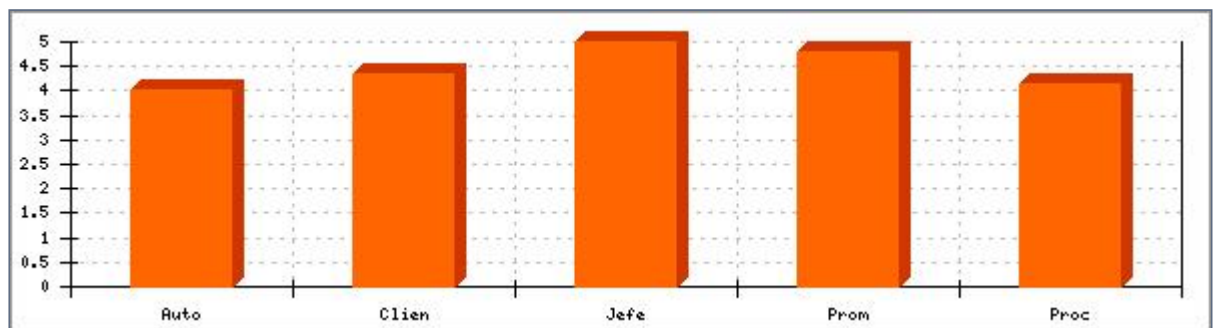
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	4.06



EFFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO

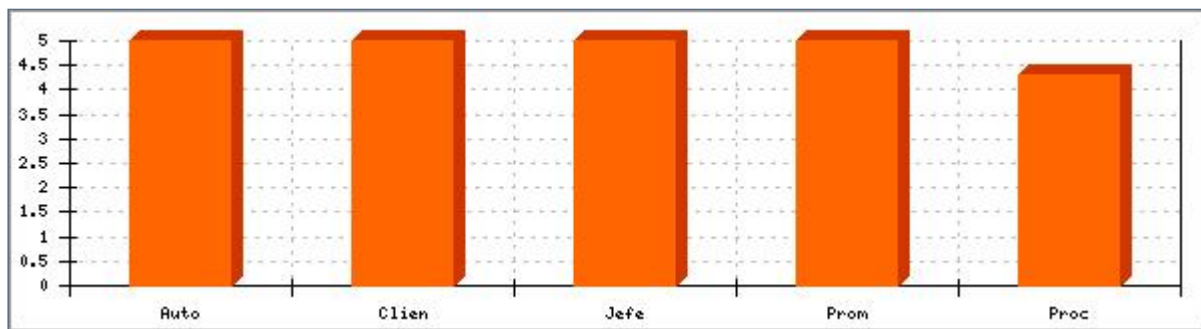
19.- Colabora activamente en el equipo de trabajo y motiva a su equipo a actuar de la misma manera. (4.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.78
Promedio Proceso	4.14



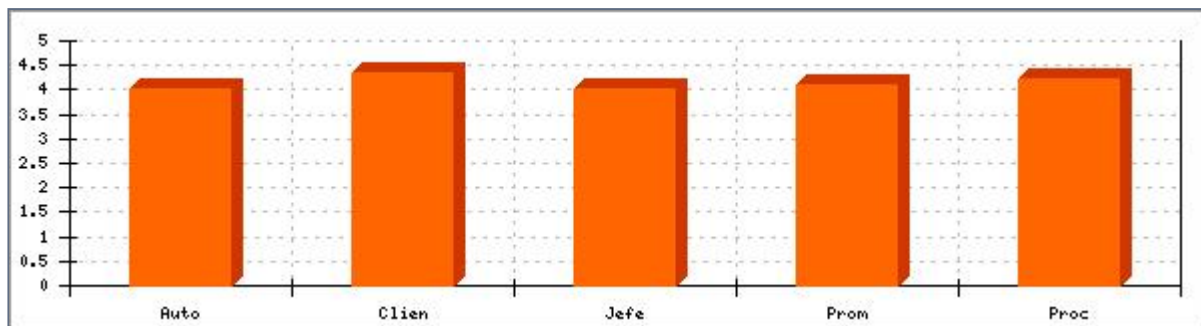
20.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.31



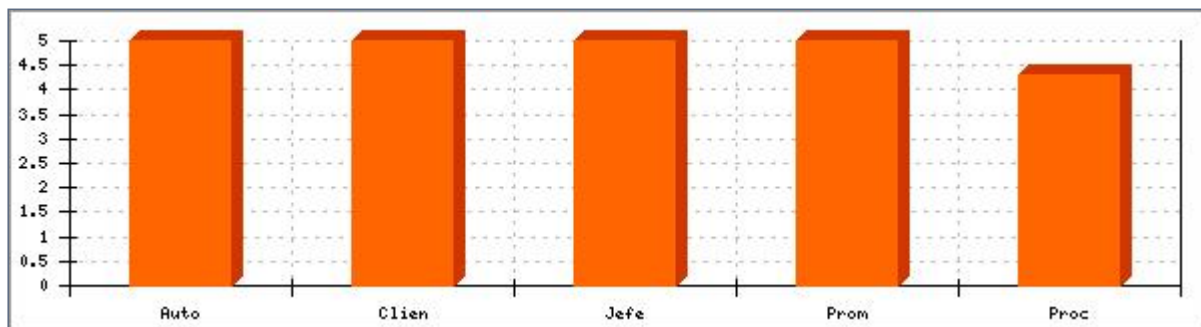
21.- Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto y sin prejuicios. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.24



22.- Comparte el compromiso y entusiasmo con el equipo de trabajo. (5.00)

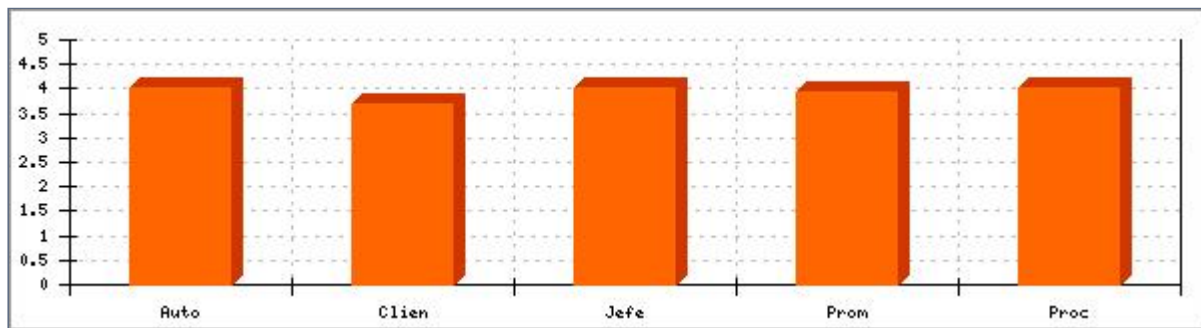
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.32



PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN

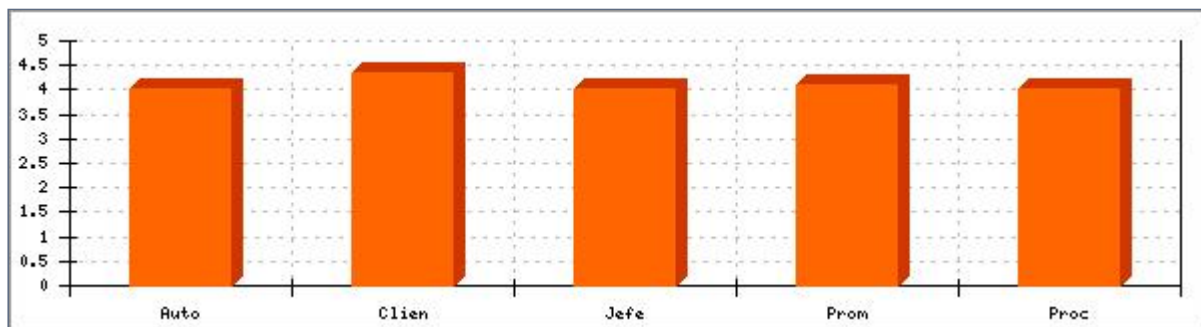
23.- Planifica sus actividades diarias estableciendo los pasos necesarios para cumplir los objetivos de su área (3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	4.02



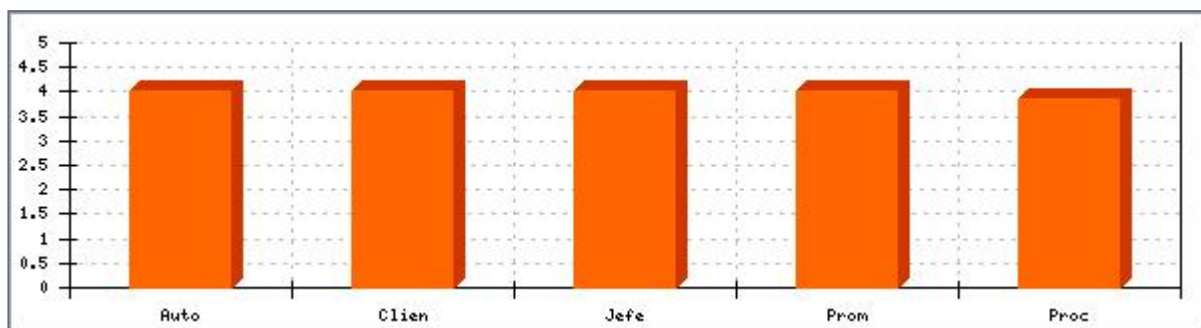
24.- Cumple el plan operativo de trabajo asignado para su área. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.03



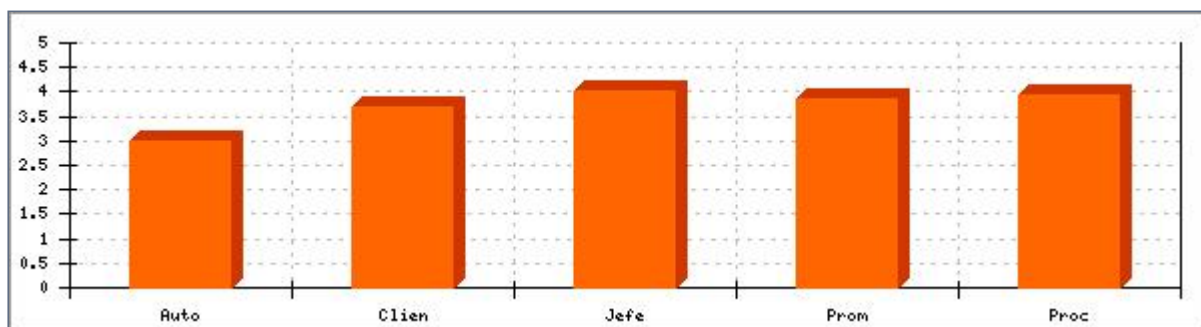
25.- Verifica el progreso de sus tareas, funciones, responsabilidades constantemente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.87



26.- Comunica oportunamente las necesidades que limiten el cumplimiento del plan. (3.87)

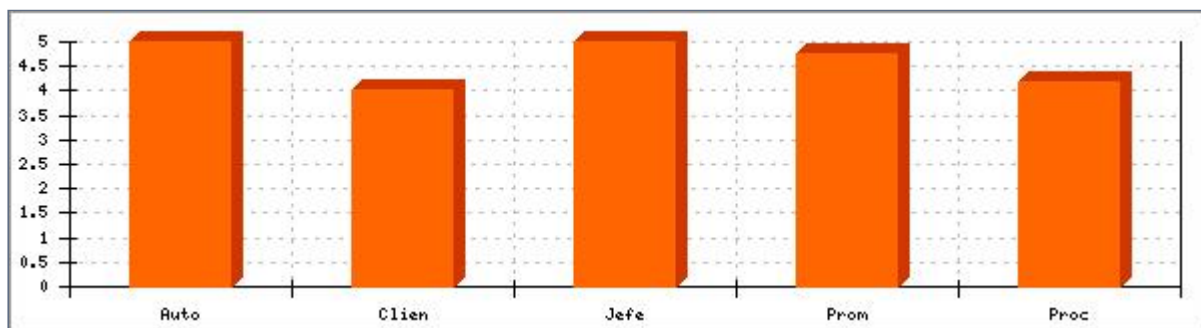
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.95



DECISIONES DE CALIDAD

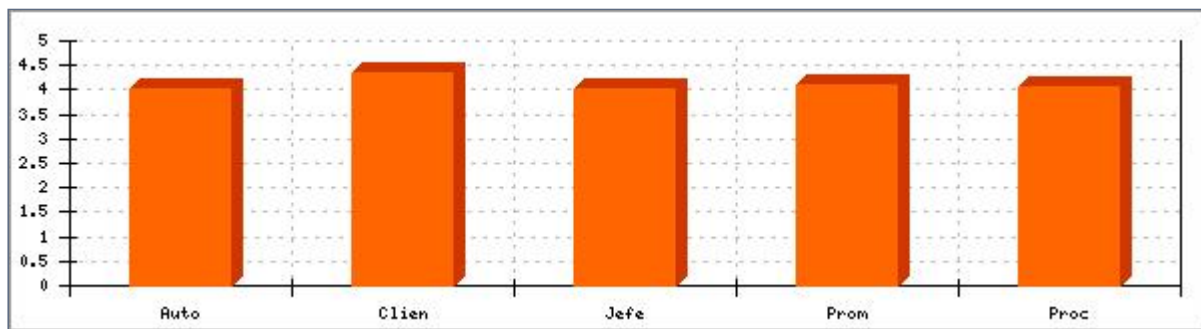
27.- Toma buenas decisiones basándose en análisis de datos confiables utilizando sus conocimientos, experiencia y juicio. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.18



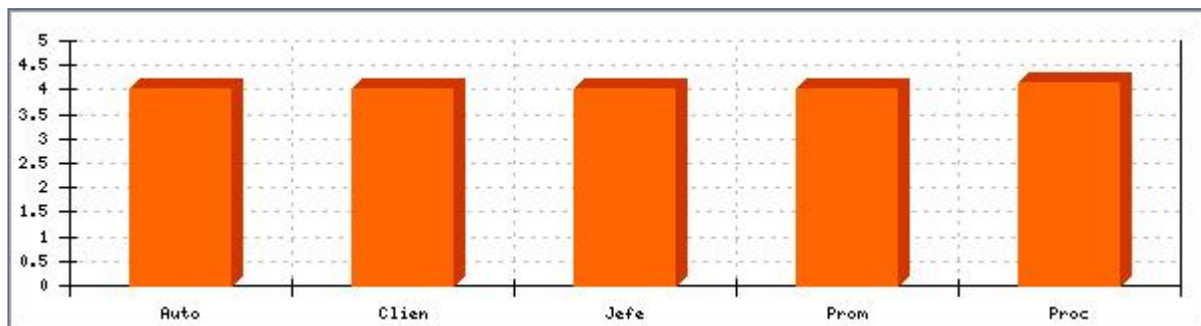
28.- Identifica, maneja y supera los obstáculos que podrían impedir el logro de las metas fijadas. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.04



29.- Toma decisiones claras y oportunas sobre la mejor forma de llevar a cabo su trabajo y el de su equipo. (4.00)

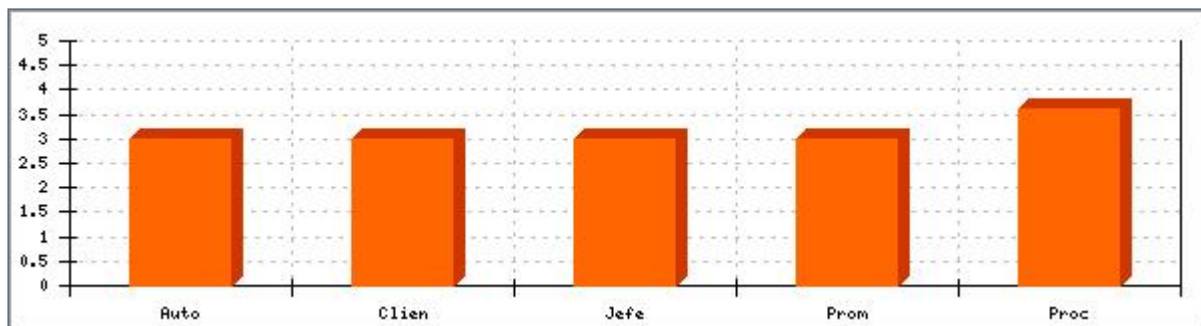
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.15



DESARROLLO DE COLABORADORES

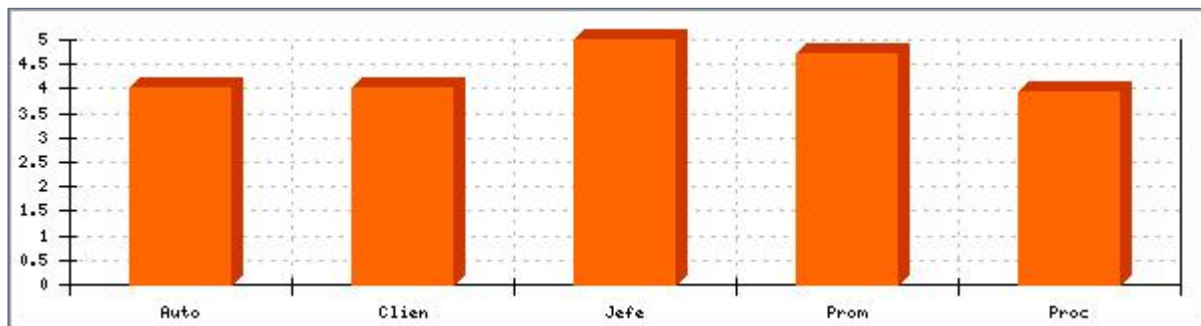
30.- Identifica, propone y participa del programa de capacitación de su equipo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.59



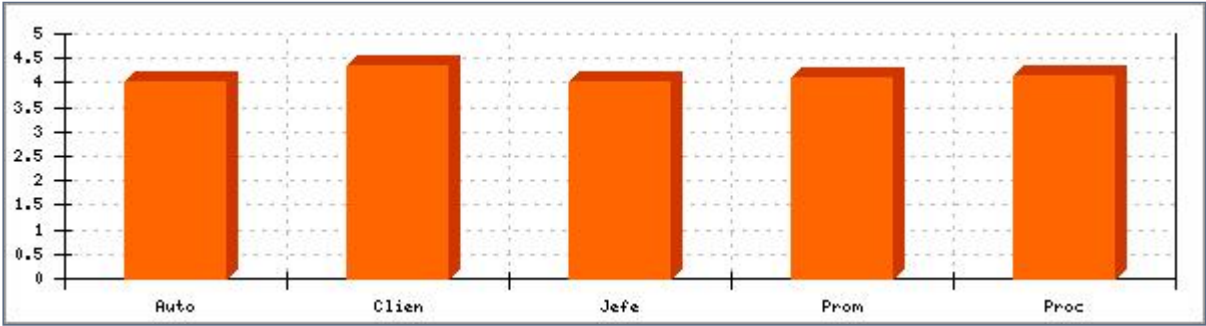
31.- Comunica adecuadamente a su equipo los objetivos de su cargo y ofrece retroalimentación constante. (4.70)

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



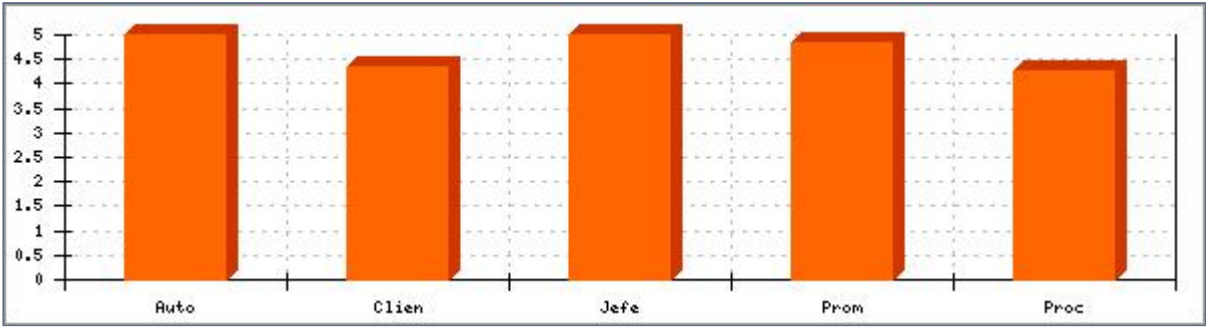
32.- Influye positivamente en su equipo de trabajo enfocado al logro de los objetivos de su área. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.15



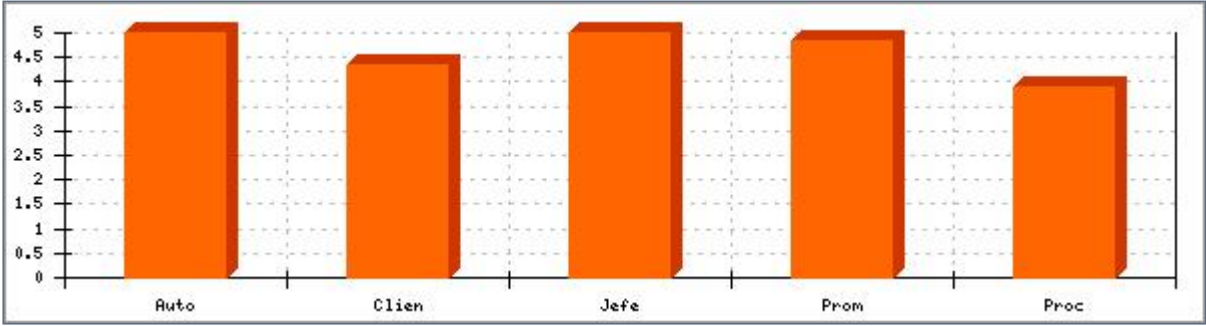
33.- Crea e incentiva un ambiente positivo que permite a los demás desarrollar sus tareas. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.25



34.- Identifica oportunidades de crecimiento tanto para sí mismo como para sus colaboradores. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	3.90



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Está siempre disponible para atender y escuchar a sus clientes internos y externos.	100.00%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Se evidencia como una persona amable y respetuosa en su trato con el cliente interno y externo.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Conoce los objetivos de su área.	100.00%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	100.00%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Comparte el compromiso y entusiasmo con el equipo de trabajo.	100.00%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Orienta a su equipo a actuar con el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes internos y externos.	97.92%
(MEJORA CONTINUA) Muestra apertura para asumir y tomar riesgos	97.92%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Conoce las responsabilidades y objetivos de su puesto, organiza el trabajo y lo distribuye adecuadamente.	95.83%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Crea e incentiva un ambiente positivo que permite a los demás desarrollar sus tareas.	95.83%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Identifica oportunidades de crecimiento tanto para sí mismo como para sus colaboradores.	95.83%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Colabora activamente en el equipo de trabajo y motiva a su equipo a actuar de la misma manera.	94.58%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Comunica oportunamente los sucesos en el momento y a la persona indicada para evitar situaciones difíciles.	93.75%
(DECISIONES DE CALIDAD) Toma buenas decisiones basándose en análisis de datos confiables utilizando sus conocimientos, experiencia y juicio.	93.75%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Establece de manera estructurada opciones que permitan cumplir con los objetivos cuando se presenta un problema en el área a su cargo.	92.50%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Comunica adecuadamente a su equipo los objetivos de su cargo y ofrece retroalimentación constante.	92.50%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Se anticipa a las situaciones, prevé consecuencias, está atento a las oportunidades, y sabe como actuar frente a los problemas que surgen.	91.67%
(MEJORA CONTINUA) Fomenta la participación de su equipo en el planteamiento de propuestas innovadoras para mejorar su área.	90.42%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Organiza a su equipo cuando debe atender un inconveniente imprevisto	77.08%
(MEJORA CONTINUA) Ha incorporado en su trabajo y el de su equipo nuevas formas de hacer las cosas en beneficio de la organización.	77.08%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto y sin prejuicios.	77.08%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Cumple el plan operativo de trabajo asignado para su área.	77.08%
(DECISIONES DE CALIDAD) Identifica, maneja y supera los obstáculos que podrían impedir el logro de las metas fijadas.	77.08%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Influye positivamente en su equipo de trabajo enfocado al logro de los objetivos de su área.	77.08%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Verifica el progreso de las tareas, funciones y responsabilidades de su equipo constantemente.	75.00%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Toma decisiones claras y oportunas.	75.00%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Verifica el progreso de sus tareas, funciones, responsabilidades constantemente.	75.00%
(DECISIONES DE CALIDAD) Toma decisiones claras y oportunas sobre la mejor forma de llevar a cabo su trabajo y el de su equipo.	75.00%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Satisface las necesidades de los clientes internos y externos de acuerdo a las políticas de la compañía.	72.92%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Realiza seguimiento individualmente y a través de su equipo a las necesidades del cliente interno y externo para asegurar la calidad del servicio.	72.92%

(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)	Cumple con los objetivos asignados a su cargo y de su equipo	72.92%
(MEJORA CONTINUA)	Los cambios que ha propuesto como líder han tenido un impacto positivo en el área.	72.92%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN)	Planifica sus actividades diarias estableciendo los pasos necesarios para cumplir los objetivos de su área	72.92%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN)	Comunica oportunamente las necesidades que limiten el cumplimiento del plan.	71.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

