

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 **2019-09-04 04:38:15** hasta el **2019-10-17 17:32:19**



Datos Personales



EVALUACIÓN DE MEDIO AÑO GRUPO UNIGEL SUPERINTENDENTES EVALUACION DE DESEMPEÑO

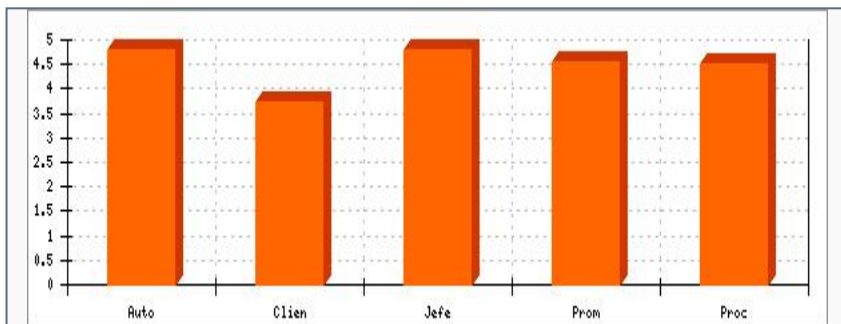
No. Identificación :	CASH7012249G3
Nombres :	HECTOR EDGAR
Apellidos :	CARMONA SANCHEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OCOYOACAC
Departamento :	COSTOS Y CUENTAS X PAGAR OCO
Cargo :	GERENTE DE FINANZAS
Nivel Jerárquico :	GERENTES JR.
Jefe Inmediato :	BALTAZAR MANFRO
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. (4.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Cliente Interno	3.73
Jefe	4.80
Promedio Ponderado	4.53
Promedio Proceso	4.50



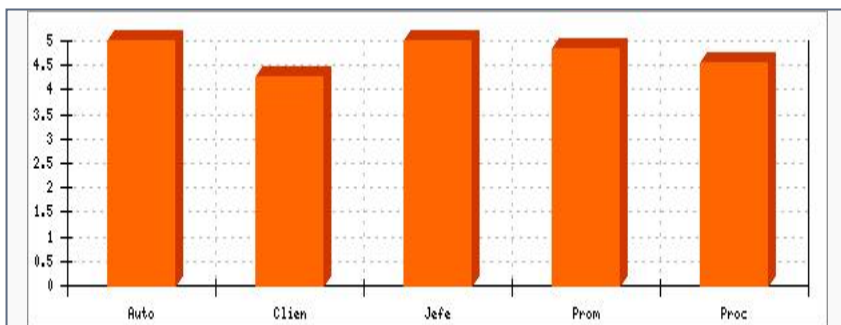
ORIENTACIÓN A RESULTADOS (4.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.50
Promedio Ponderado	4.39
Promedio Proceso	4.30



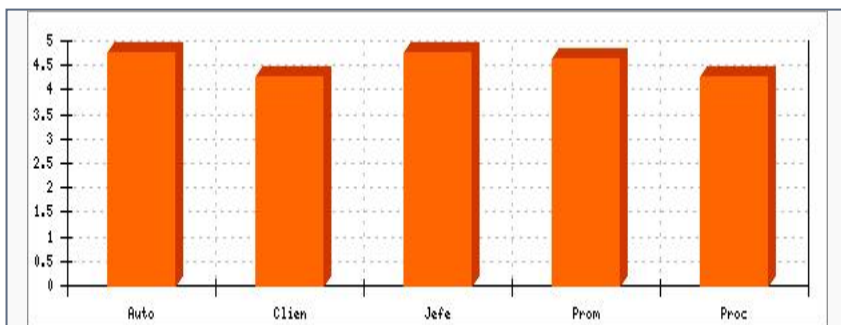
SOLUCIÓN DE PROBLEMAS (4.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.27
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.82
Promedio Proceso	4.56



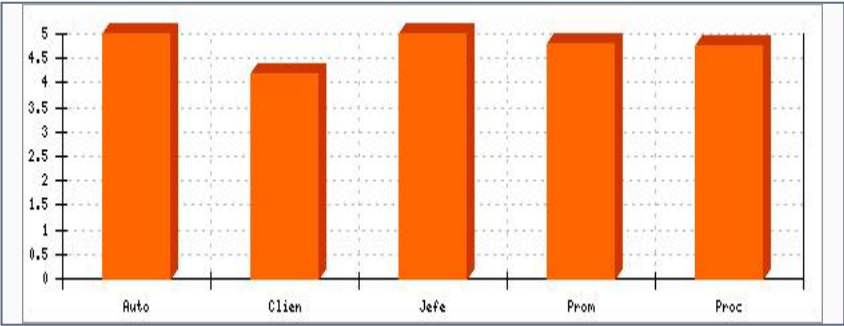
MEJORA CONTINUA (4.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	4.25
Jefe	4.75
Promedio Ponderado	4.63
Promedio Proceso	4.26



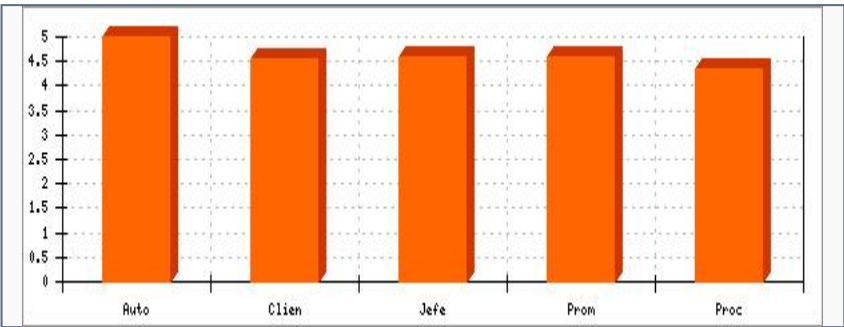
EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO (4.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.17
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.79
Promedio Proceso	4.76



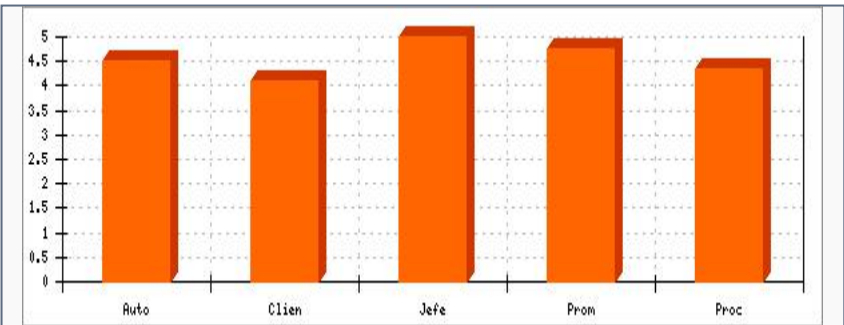
PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.53
Jefe	4.60
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.33



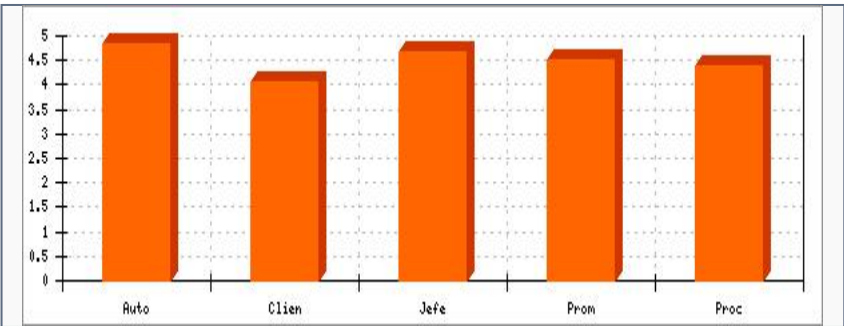
DECISIONES DE CALIDAD (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	4.08
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.36



DESARROLLO DE COLABORADORES (4.52)

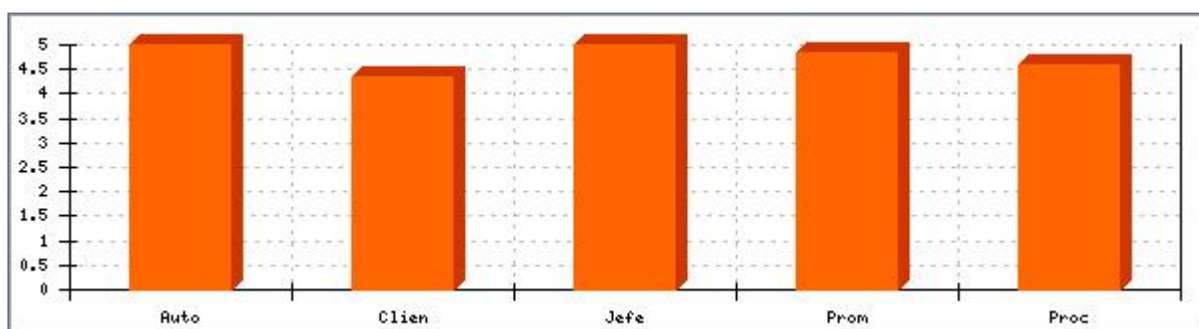
Relación	Valor
Autoevaluación	4.83
Cliente Interno	4.06
Jefe	4.67
Promedio Ponderado	4.52
Promedio Proceso	4.38



ENFOQUE EN EL CLIENTE.

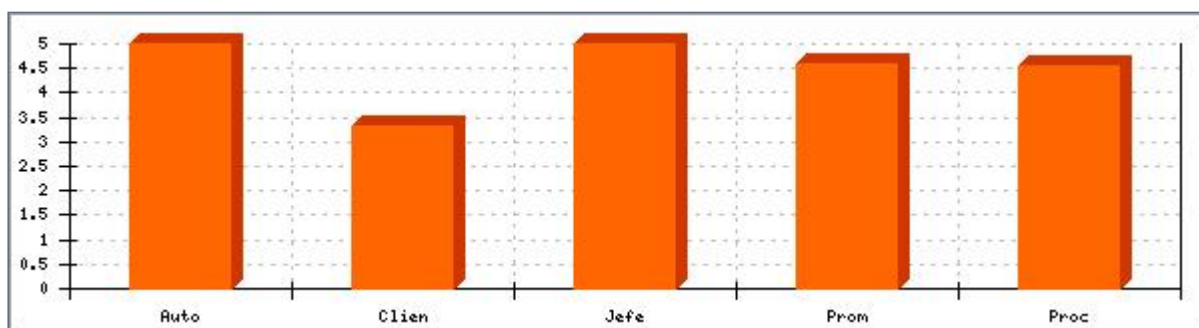
1.- Organiza sus actividades y las de su equipo en busca de ofrecer un mejor servicio a los clientes internos y/o externos. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.61



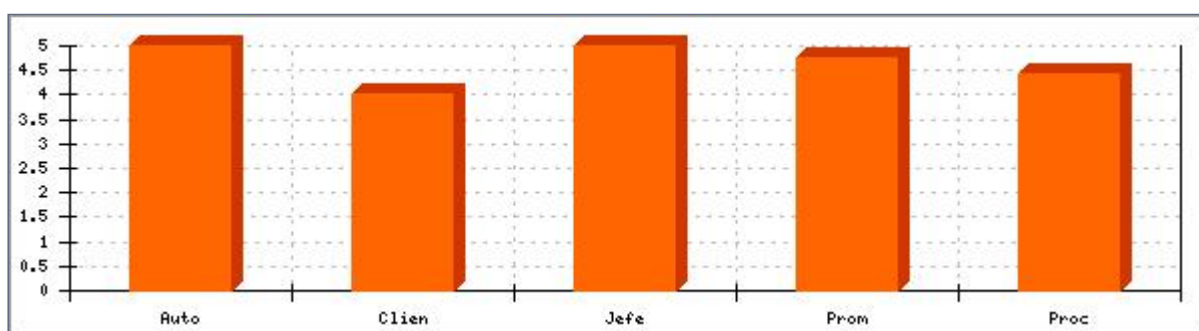
2.- Motiva a los miembros de su equipo a que trabajen orientados a la satisfacción de los clientes. (4.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.58
Promedio Proceso	4.56



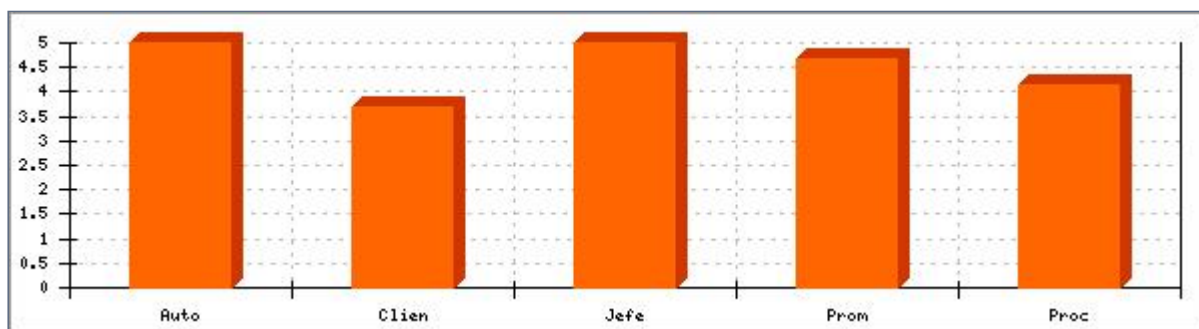
3.- Realiza seguimiento a sus clientes internos y externos para garantizar la satisfacción de los mismos. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.41



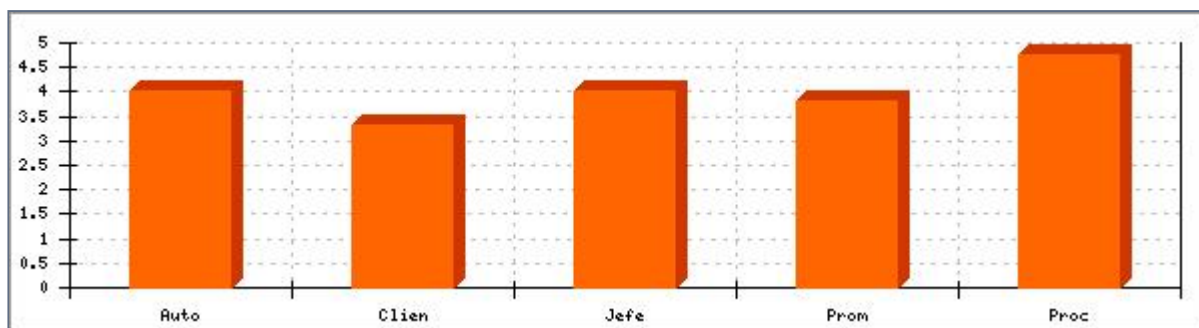
4.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes internos y/o externos con el fin de anticiparse a sus requerimientos. (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	4.14



5.- Se evidencia como una persona amable y respetuosa en su trato con el cliente interno y externo. (3.83)

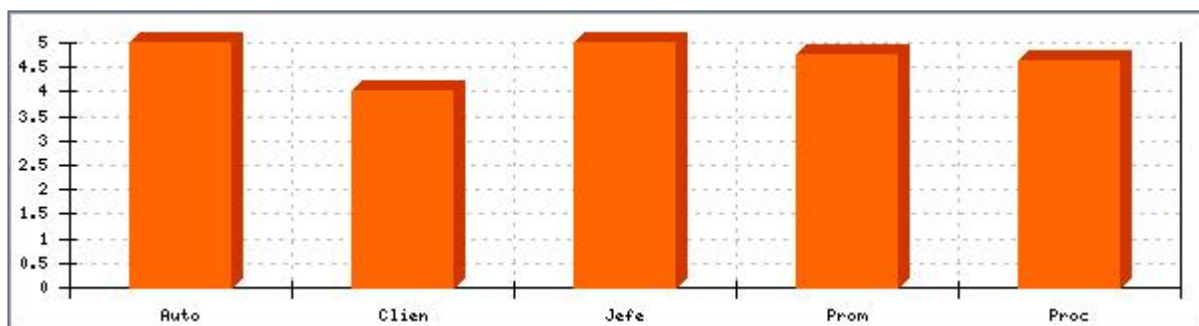
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	4.76



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

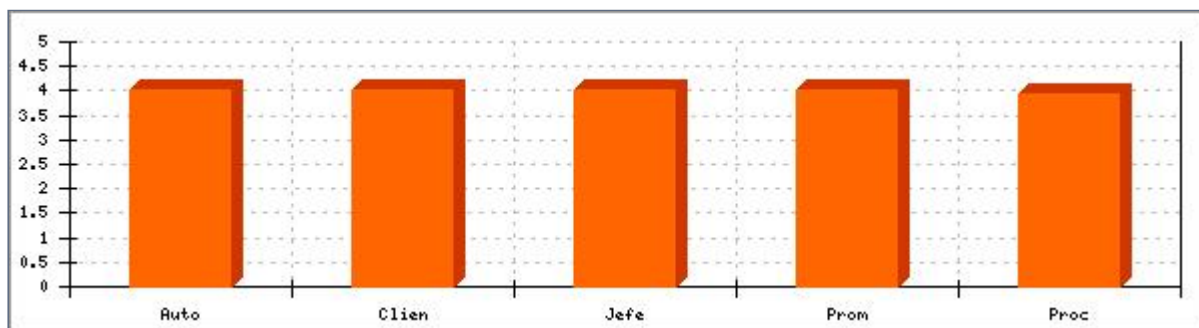
6.- Establece para si mismo y para el equipo de trabajo objetivos realistas (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.62



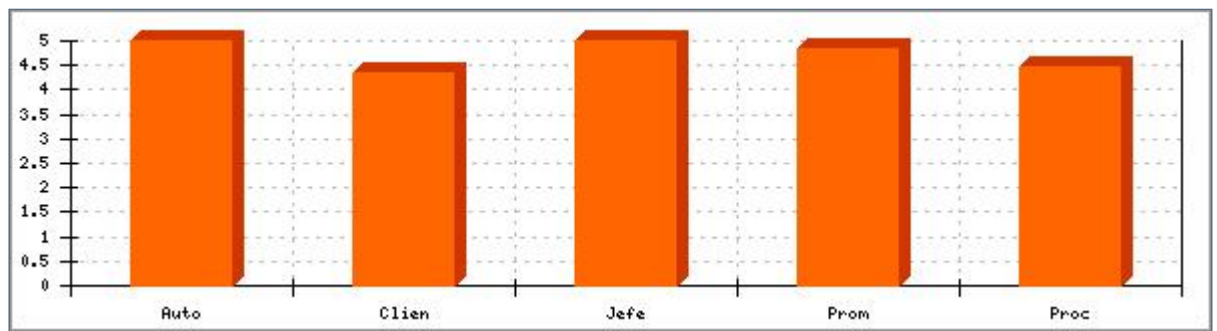
7.- Revisa el cumplimiento de los objetivos y el desempeño propio y de sus colaboradores a través de indicadores de gestión. (4.00)

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



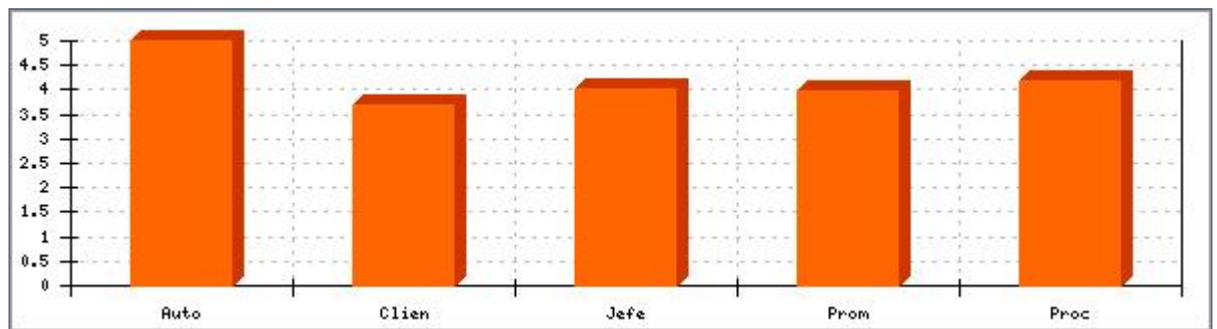
8.- Modifica métodos de trabajo con el propósito de lograr mejoras en el rendimiento propio y del área a cargo. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.45



9.- Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas. (3.97)

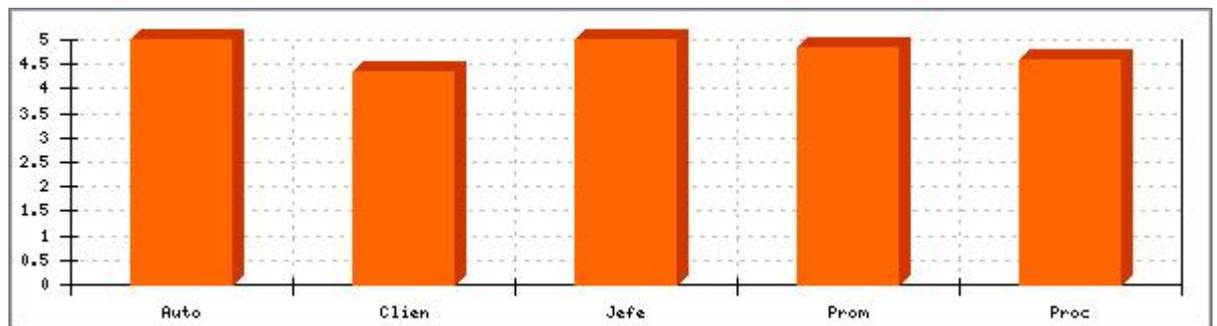
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	4.18



SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

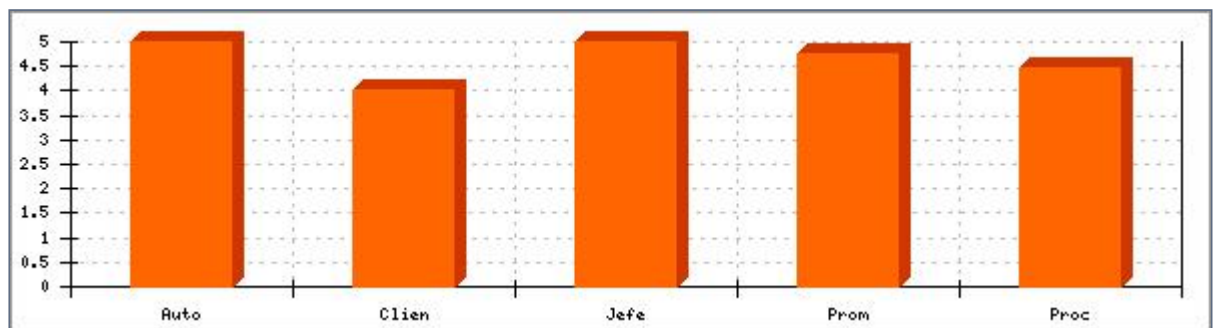
10.- Analiza situaciones, problemas, reconoce sus componentes y busca soluciones viables a través de contar con la mayor información posible. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.60



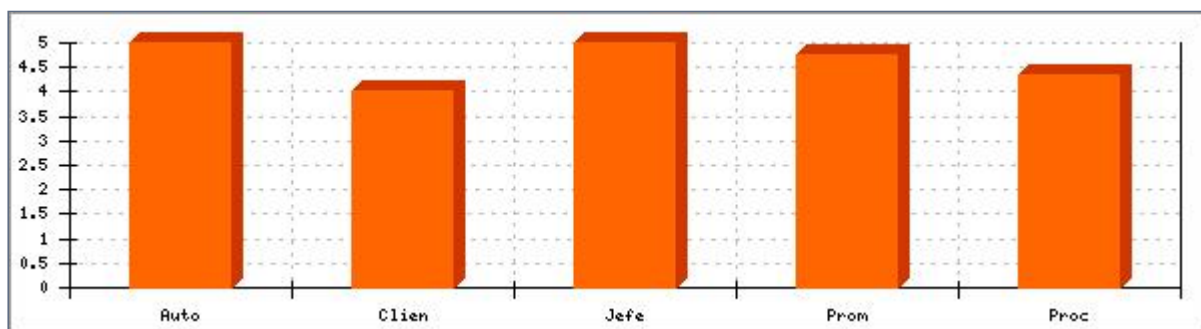
11.- Orienta a su equipo hacia la mejor solución cuando surge un problema. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.48



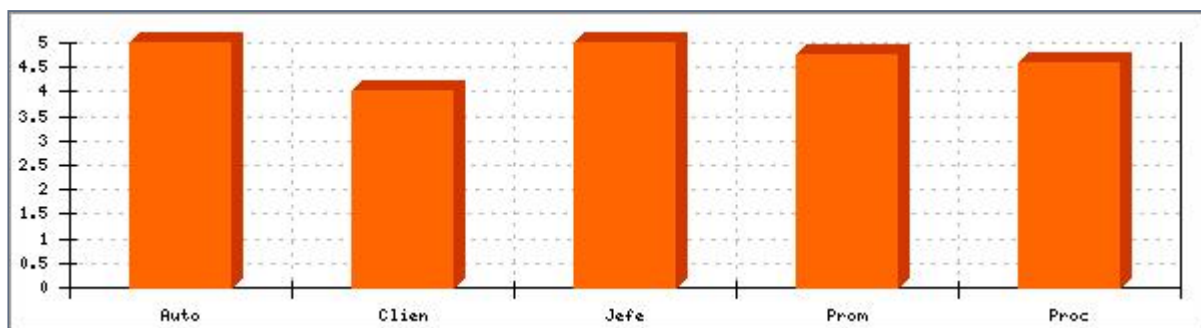
12.- Crea soluciones prácticas y oportunas cuando se presentan conflictos en su área o en la empresa que puedan ser solucionadas a través suyo. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.34



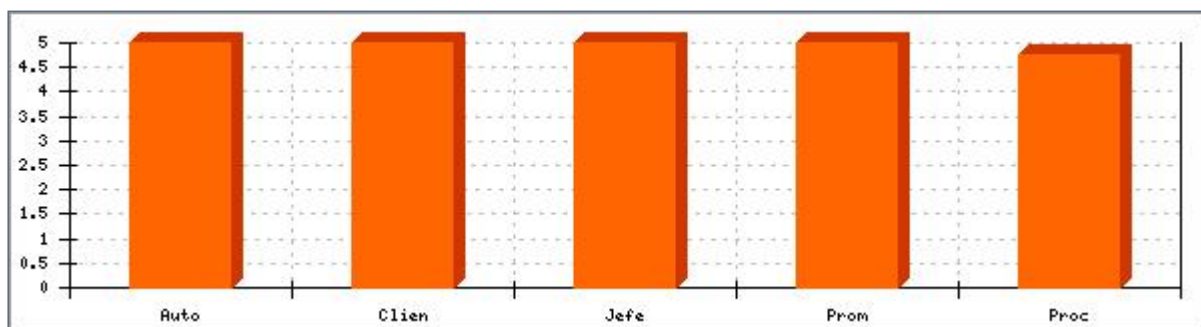
13.- Se responsabiliza cuando surge un problema, actuando rápidamente y ofreciendo soluciones viables. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.61



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

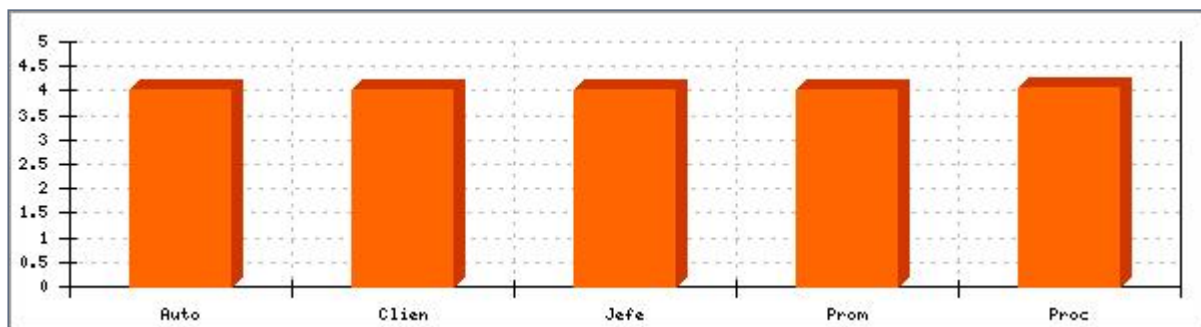
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.76



MEJORA CONTINUA

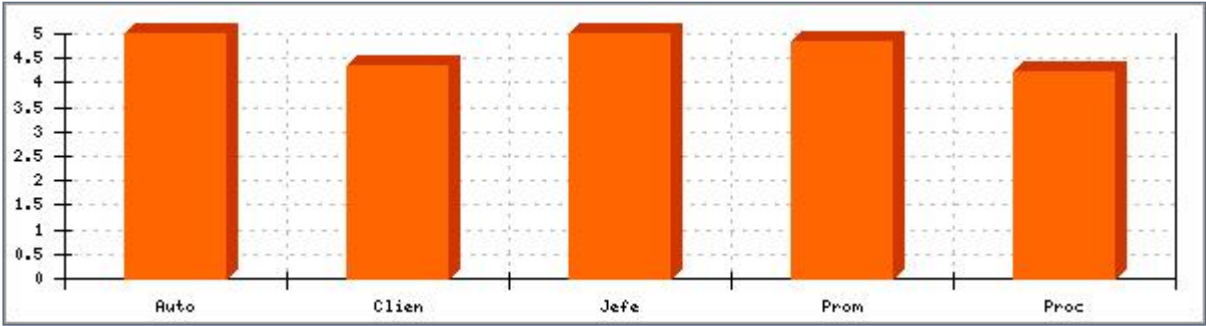
15.- Demuestra capacidad para idear procedimientos nuevos con el objetivo de mejorar su área. (4.00)

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



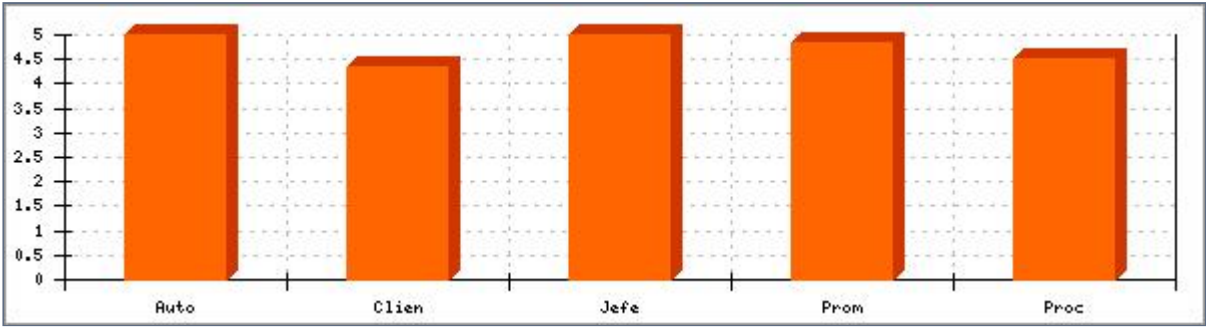
16.- Promueve que su equipo identifique nuevas y mejores formas de hacer las cosas. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.21



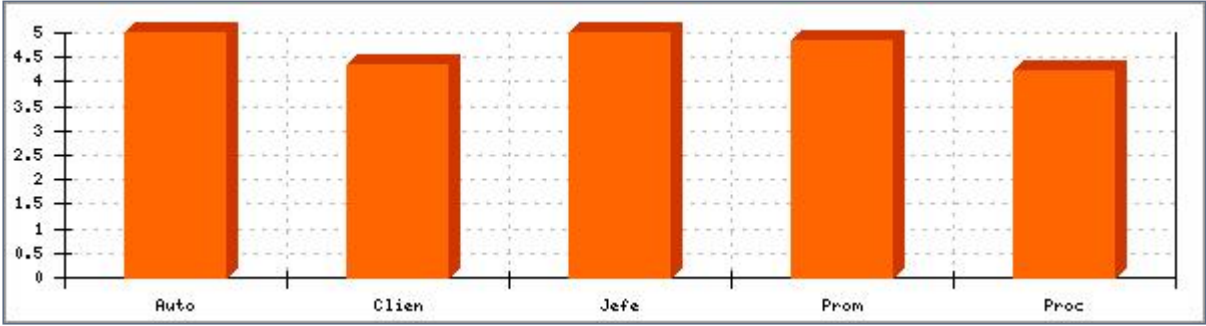
17.- Se mantiene enfocado y comprometido en la mejora de procesos. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.52



18.- Es una persona: Metódica, sistemática, involucrada y participativa dentro de los equipos de mejora. (4.83)

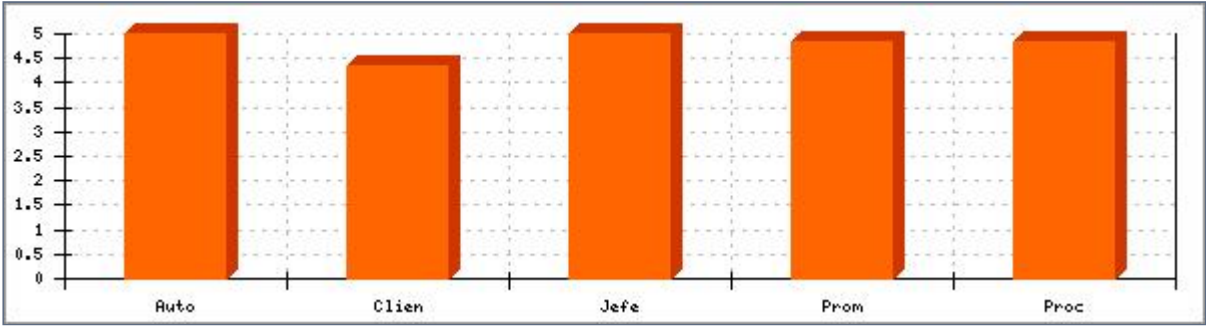
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.24



EFFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO

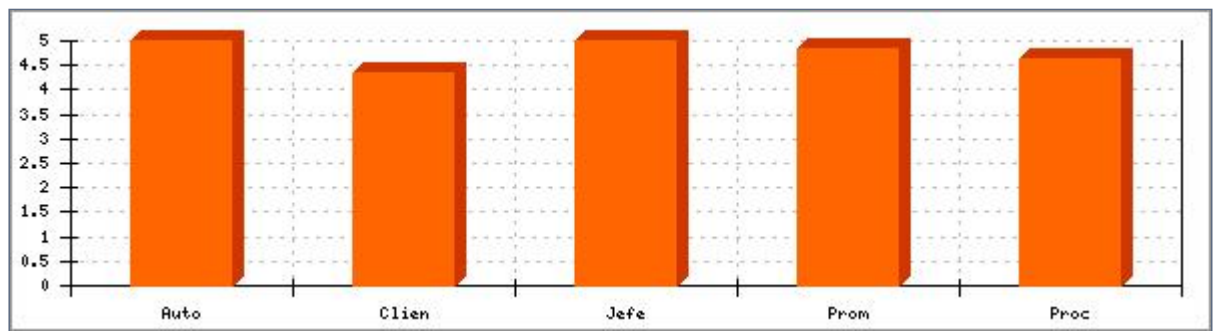
19.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (4.83)

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



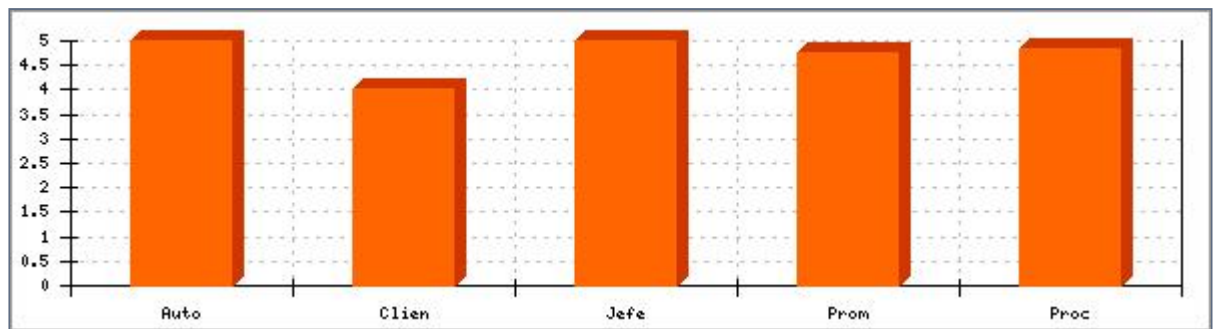
20.- Comparte sus conocimientos con los miembros del equipo. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.62



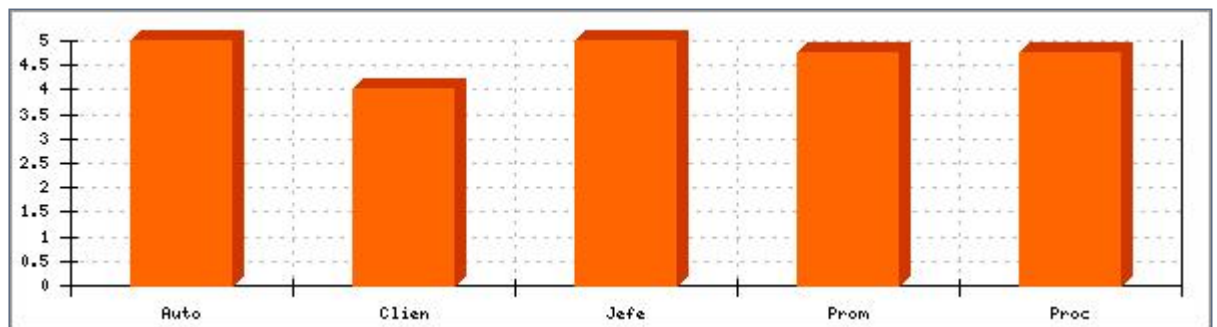
21.- Se asegura el cumplimiento de los objetivos del equipo por sobre sus intereses personales. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.83



22.- Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto y sin prejuicios. (4.75)

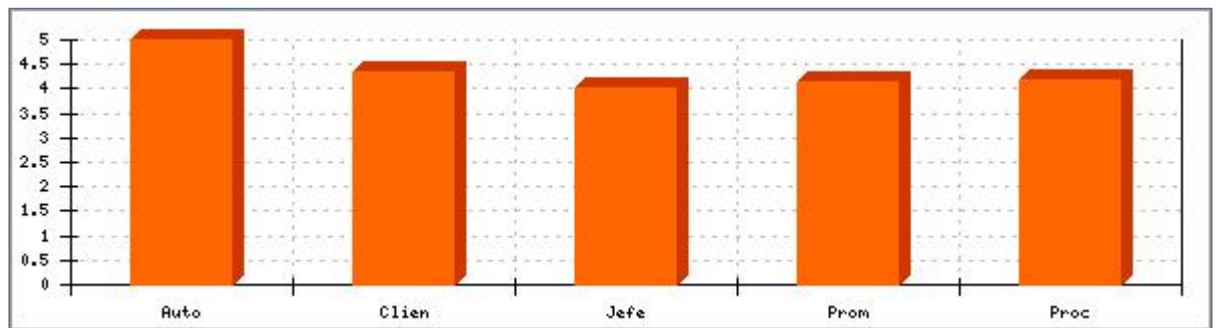
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.77



PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN

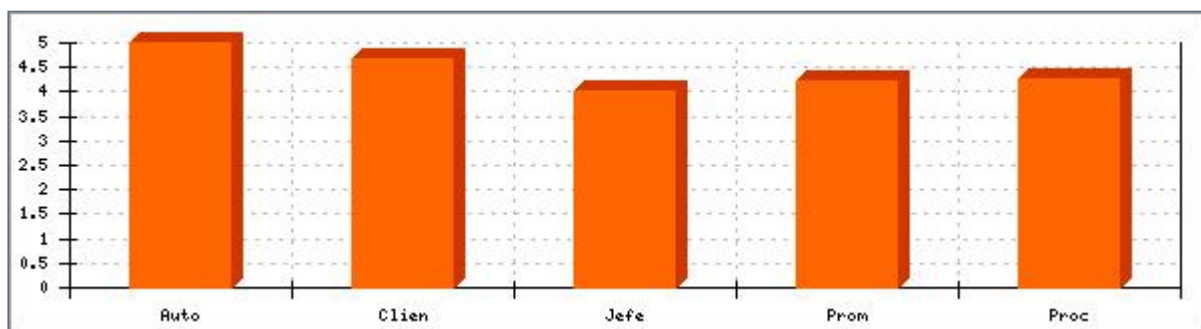
23.- Organiza y distribuye adecuadamente los recursos y los tiempos para cumplir las actividades del área. (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.18



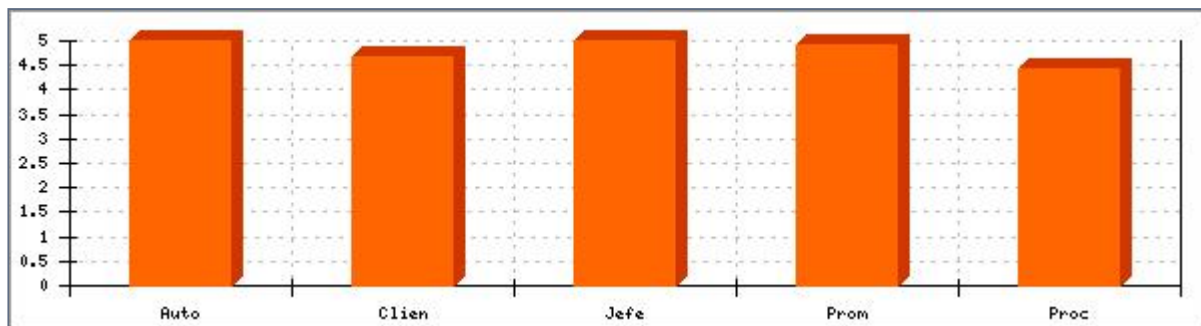
24.- Cumple eficientemente con las actividades asignadas respetando los procesos establecidos. (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	4.28



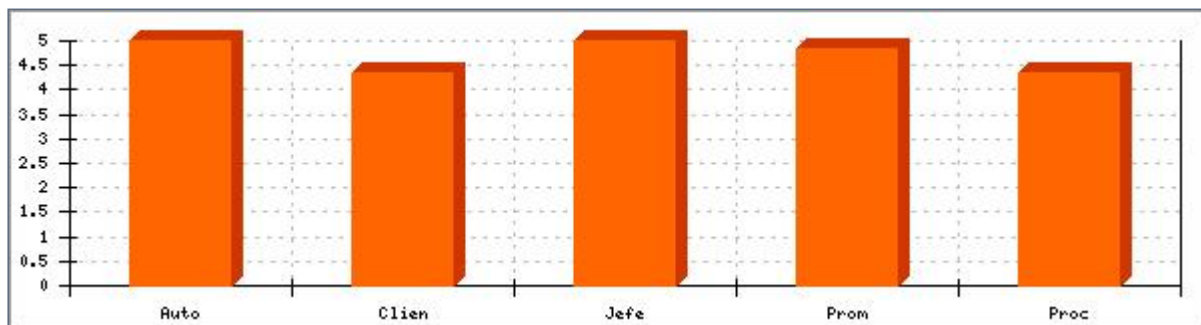
25.- Genera resultados en base a los procedimientos establecidos para el área que lidera evitando retrabajos. (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.44



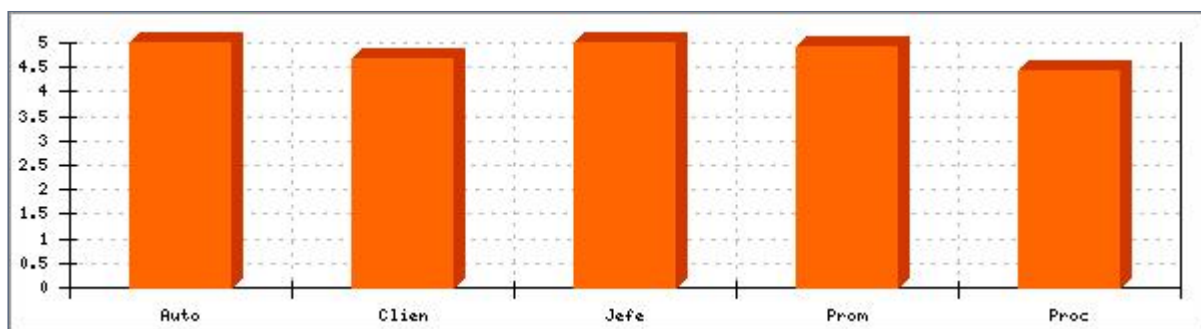
26.- Evalúa los avances de las tareas propias y de su equipo constantemente para asegurar la calidad del resultado final. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.34



27.- Valida que lo planificado se ejecute adecuadamente. (4.92)

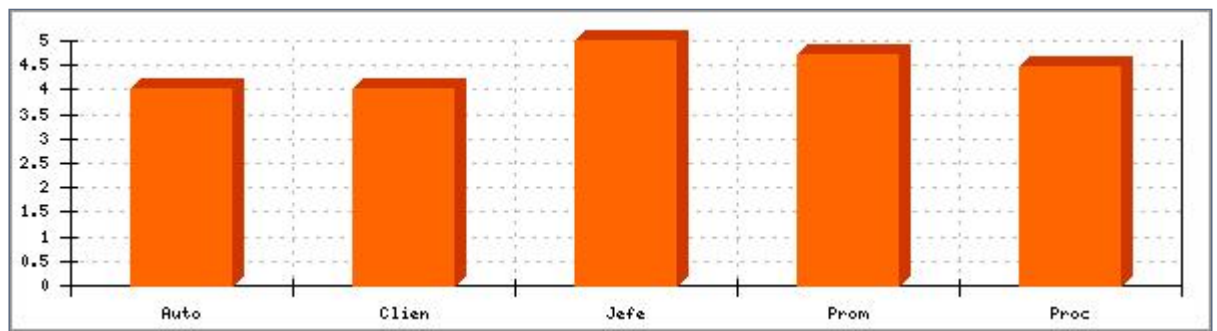
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.41



DECISIONES DE CALIDAD

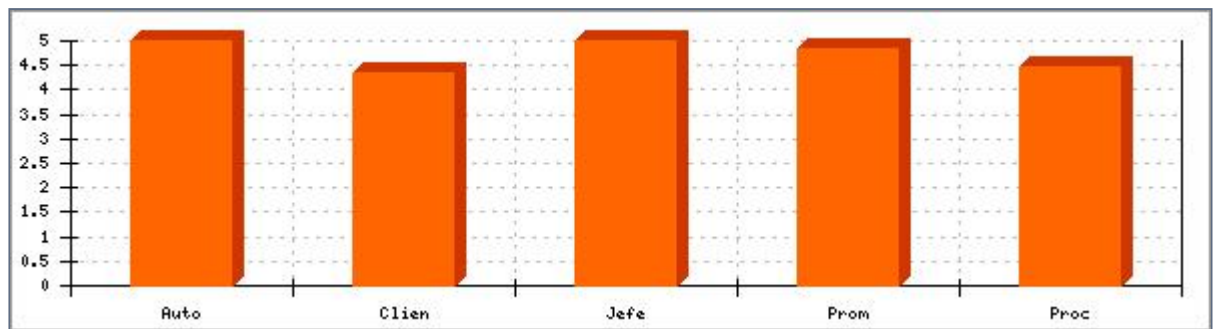
28.- Toma buenas decisiones basándose en análisis de datos confiables utilizando sus conocimientos, experiencia y juicio. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.48



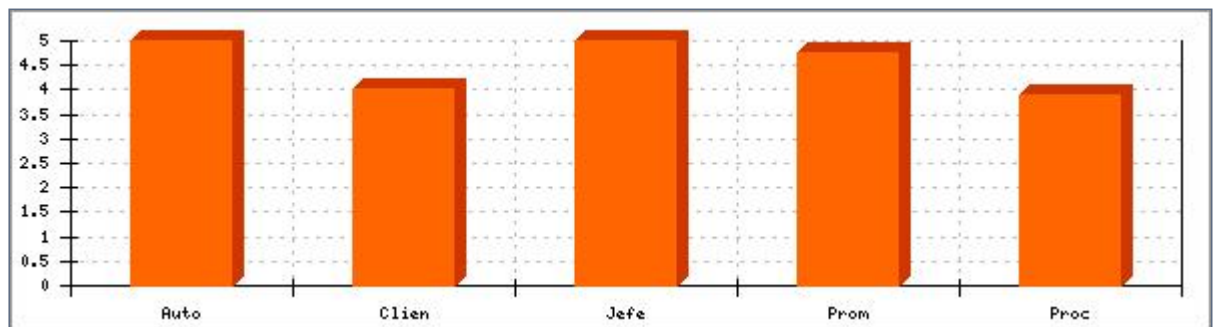
29.- Elige de manera constante las opciones más viables que favorezcan al cumplimiento de las metas del área. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.45



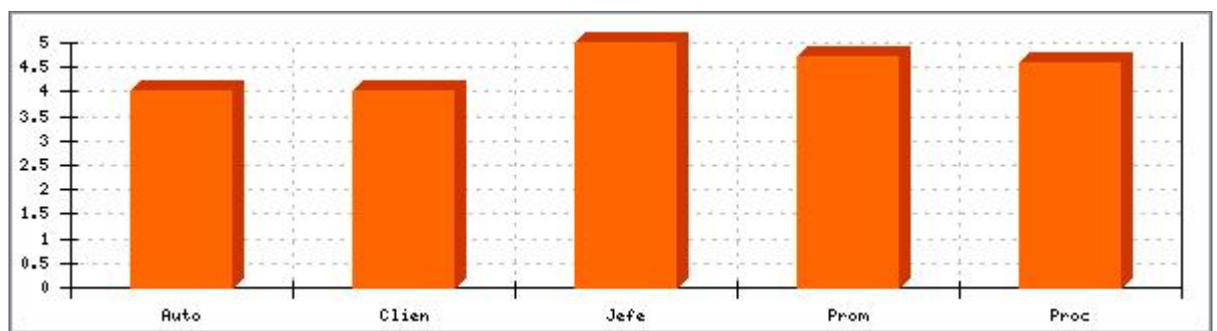
30.- Desarrolla planes de contingencia con el fin de anticiparse a posibles obstáculos. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	3.89



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

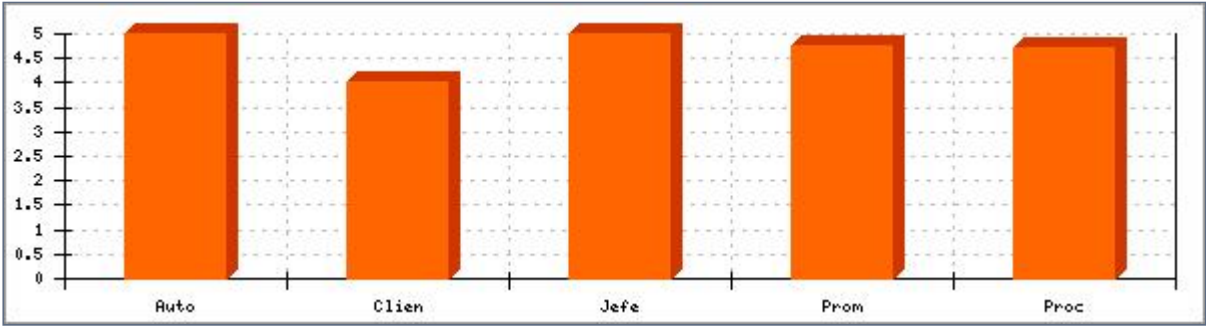
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.60



DESARROLLO DE COLABORADORES

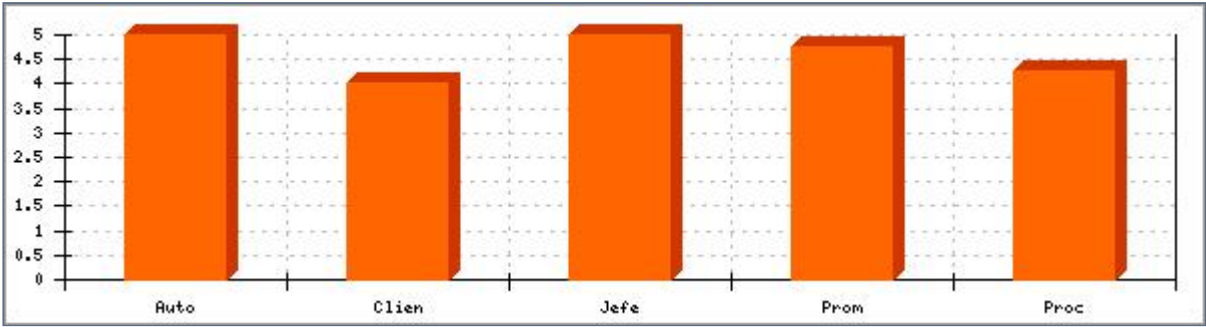
32.- Explica a cada colaborador de su área lo que se espera de su trabajo (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.71



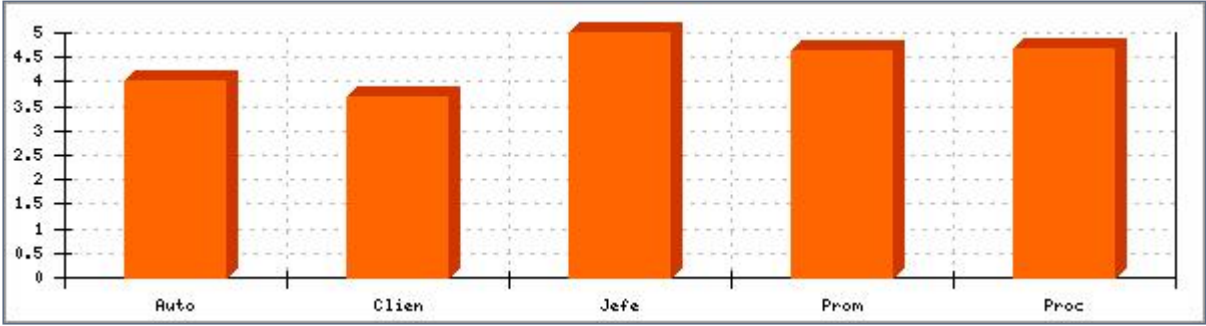
33.- Desarrolla planes de trabajo en conjunto con su equipo de trabajo. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.27



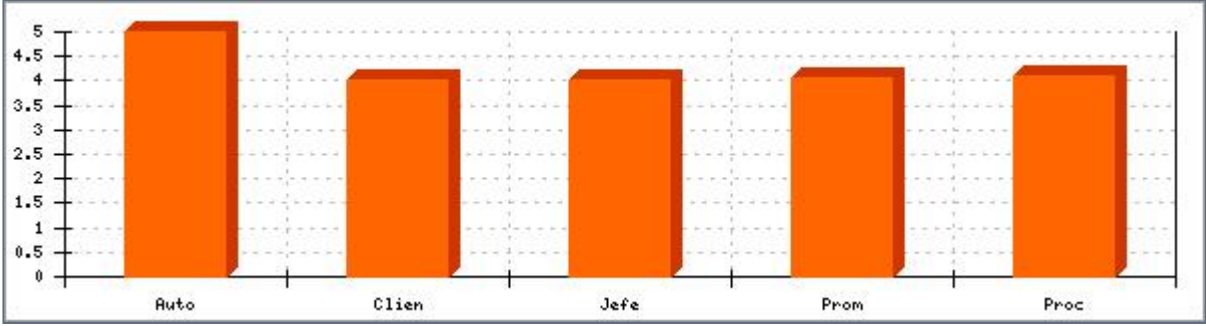
34.- Utiliza el feedback como herramienta para dirigir a su equipo. (4.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.62
Promedio Proceso	4.69



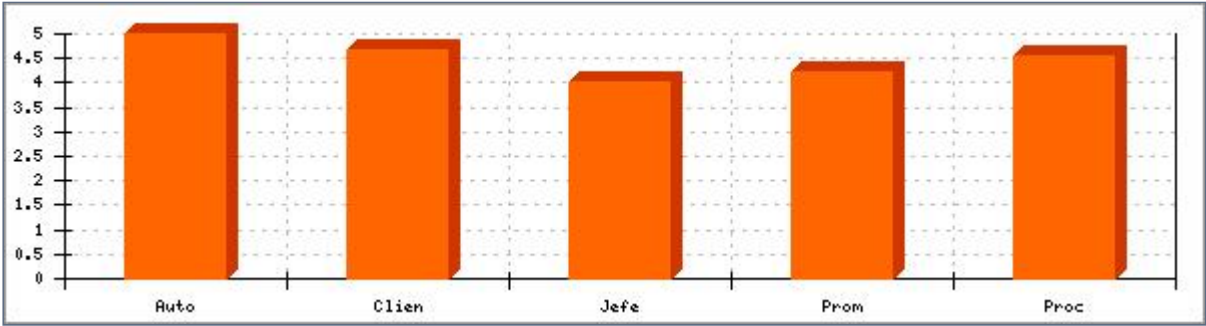
35.- Identifica oportunidades de crecimiento tanto para sí mismo como para sus colaboradores. (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	4.10



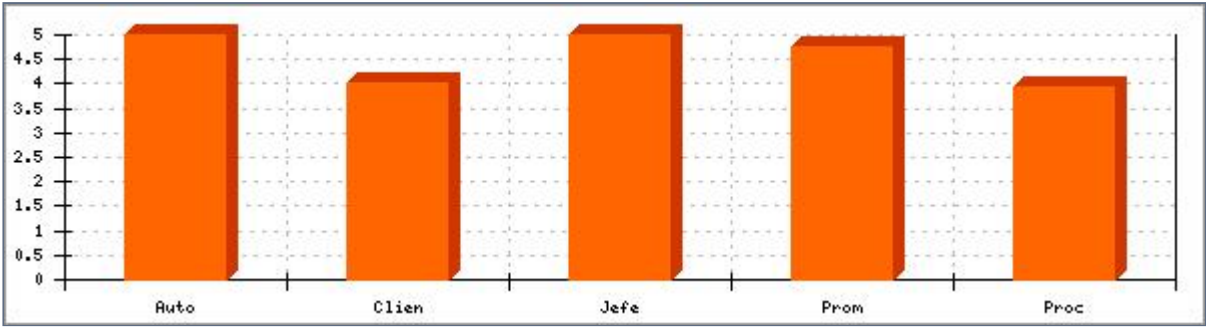
36.- Identifica a las personas claves en su equipo y les asigna responsabilidades de acuerdo al desempeño. (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	4.55



37.- Identifica, propone y participa del programa de capacitación de su equipo. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	3.94



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Informa a sus superiores acerca de los inconvenientes que existen y brinda sugerencias de mejora	100.00%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Genera resultados en base a los procedimientos establecidos para el área que lidera evitando retrabajos.	97.92%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Valida que lo planificado se ejecute adecuadamente.	97.92%
(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.	95.83%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Modifica métodos de trabajo con el propósito de lograr mejoras en el rendimiento propio y del área a cargo.	95.83%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Analiza situaciones, problemas, reconoce sus componentes y busca soluciones viables a través de contar con la mayor información posible.	95.83%
(MEJORA CONTINUA) Promueve que su equipo identifique nuevas y mejores formas de hacer las cosas.	95.83%
(MEJORA CONTINUA) Se mantiene enfocado y comprometido en la mejora de procesos.	95.83%
(MEJORA CONTINUA) Es una persona: Metódica, sistemática, involucrada y participativa dentro de los equipos de mejora.	95.83%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	95.83%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Comparte sus conocimientos con los miembros del equipo.	95.83%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Evalúa los avances de las tareas propias y de su equipo constantemente para asegurar la calidad del resultado final.	95.83%
(DECISIONES DE CALIDAD) Elige de manera constante las opciones más viables que favorezcan al cumplimiento de las metas del área.	95.83%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Realiza seguimiento a sus clientes internos y externos para garantizar la satisfacción de los mismos.	93.75%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Establece para si mismo y para el equipo de trabajo objetivos realistas	93.75%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Orienta a su equipo hacia la mejor solución cuando surge un problema.	93.75%
(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.	93.75%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Se responsabiliza cuando surge un problema, actuando rápidamente y ofreciendo soluciones viables.	93.75%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Se asegura el cumplimiento de los objetivos del equipo por sobre sus intereses personales.	93.75%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto y sin prejuicios.	93.75%
(DECISIONES DE CALIDAD) Desarrolla planes de contingencia con el fin de anticiparse a posibles obstáculos.	93.75%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Explica a cada colaborador de su área lo que se espera de su trabajo	93.75%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Desarrolla planes de trabajo en conjunto con su equipo de trabajo.	93.75%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Identifica, propone y participa del programa de capacitación de su equipo.	93.75%
(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%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Indaga las necesidades específicas de sus clientes internos y/o externos con el fin de anticiparse a sus requerimientos.	91.67%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Utiliza el feedback como herramienta para dirigir a su equipo.	90.42%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Motiva a los miembros de su equipo a que trabajen orientados a la satisfacción de los clientes.	89.58%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Cumple eficientemente con las actividades asignadas respetando los procesos establecidos.	80.42%

(DESARROLLO DE COLABORADORES)	Identifica a las personas claves en su equipo y les asigna responsabilidades de acuerdo al desempeño.	80.42%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN)	Organiza y distribuye adecuadamente los recursos y los tiempos para cumplir las actividades del área.	78.33%
(DESARROLLO DE COLABORADORES)	Identifica oportunidades de crecimiento tanto para sí mismo como para sus colaboradores.	76.25%
(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%
(MEJORA CONTINUA)	Demuestra capacidad para idear procedimientos nuevos con el objetivo de mejorar su área.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)	Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas.	74.17%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.)	Se evidencia como una persona amable y respetuosa en su trato con el cliente interno y externo.	70.83%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

