

EVALUACIÓN DE MEDIO AÑO GRUPO UNIGEL GERENTES

EVALUACIÓN CONDUCTUAL GGC

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 **2019-08-28 10:45:46** hasta el **2019-09-18 03:35:06**



Datos Personales



EVALUACIÓN DE MEDIO AÑO GRUPO UNIGEL GERENTES EVALUACION DE DESEMPEÑO

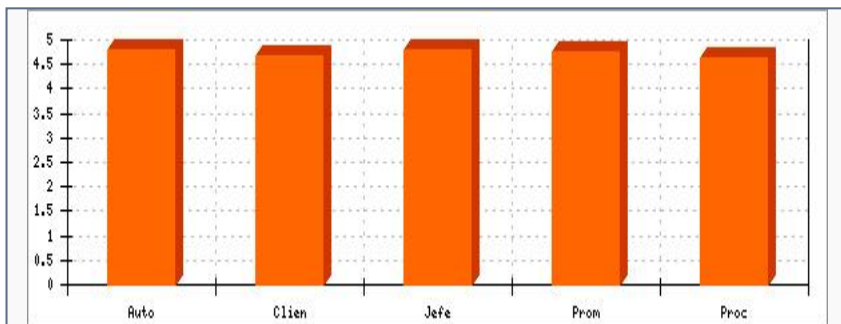
No. Identificación :	HEMA590524SMA
Nombres :	ANA MARIA
Apellidos :	HERNANDEZ MARTINEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	CS MONTERREY
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	GERENTE DE PROMOCIÓN COMERCIAL SUCURSAL MONTERREY
Nivel Jerárquico :	GERENTES JR.
Jefe Inmediato :	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

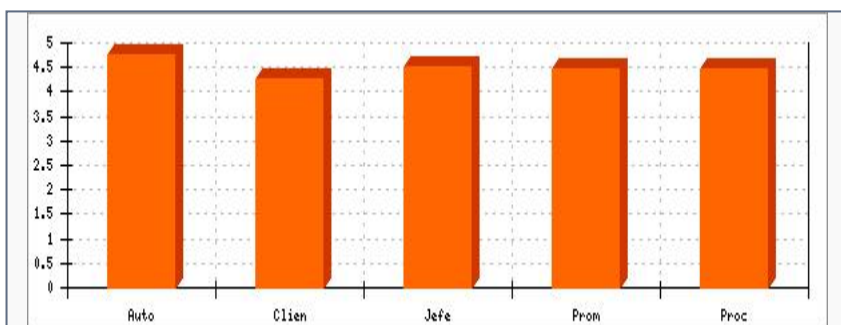
ENFOQUE EN EL CLIENTE. (4.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Cliente Interno	4.67
Jefe	4.80
Promedio Ponderado	4.77
Promedio Proceso	4.62



ORIENTACIÓN A RESULTADOS (4.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	4.25
Jefe	4.50
Promedio Ponderado	4.45
Promedio Proceso	4.45



SOLUCIÓN DE PROBLEMAS (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	4.50
Jefe	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.59



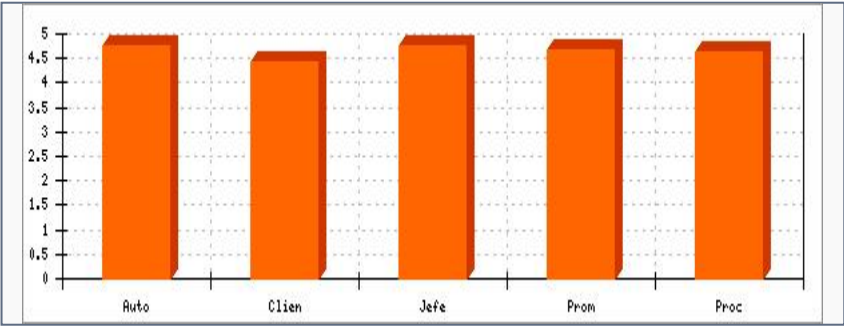
MEJORA CONTINUA (4.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	4.17
Jefe	4.67
Promedio Ponderado	4.54
Promedio Proceso	4.40



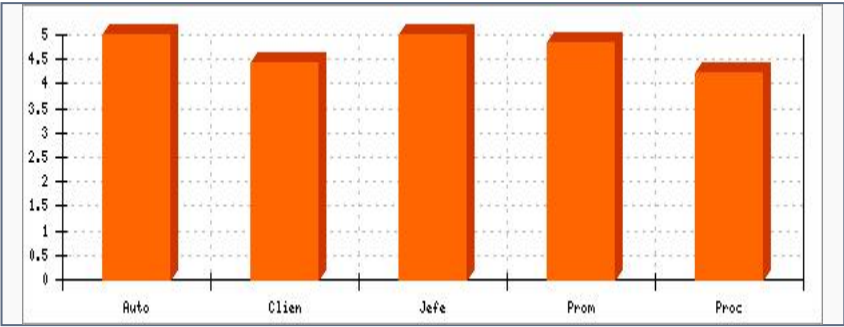
EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	4.42
Jefe	4.75
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	4.63



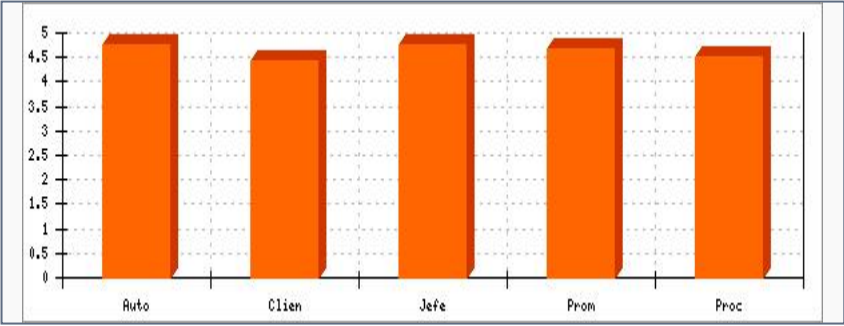
PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN (4.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.42
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.85
Promedio Proceso	4.22



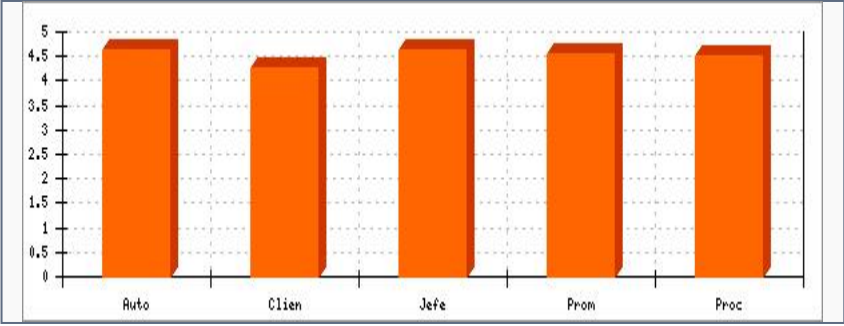
DECISIONES DE CALIDAD (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	4.42
Jefe	4.75
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	4.50



DESARROLLO DE COLABORADORES (4.53)

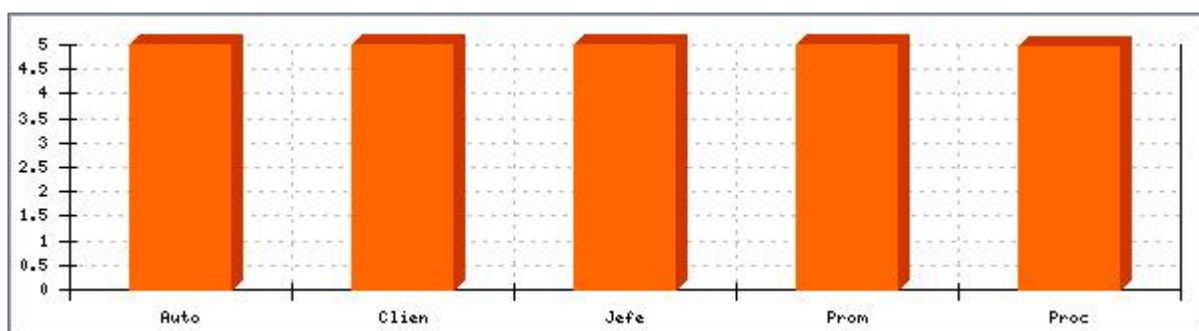
Relación	Valor
Autoevaluación	4.63
Cliente Interno	4.25
Jefe	4.63
Promedio Ponderado	4.53
Promedio Proceso	4.51



ENFOQUE EN EL CLIENTE.

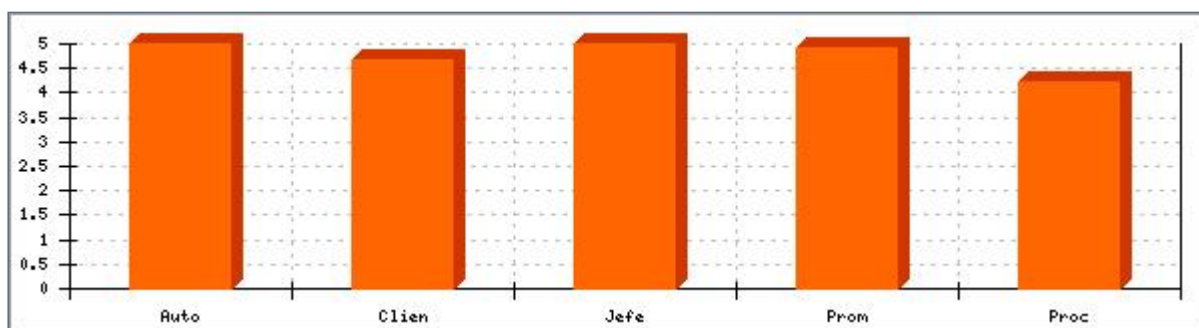
1.- Se evidencia como una persona amable y respetuosa en su trato con el cliente interno y externo. (5.00)

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



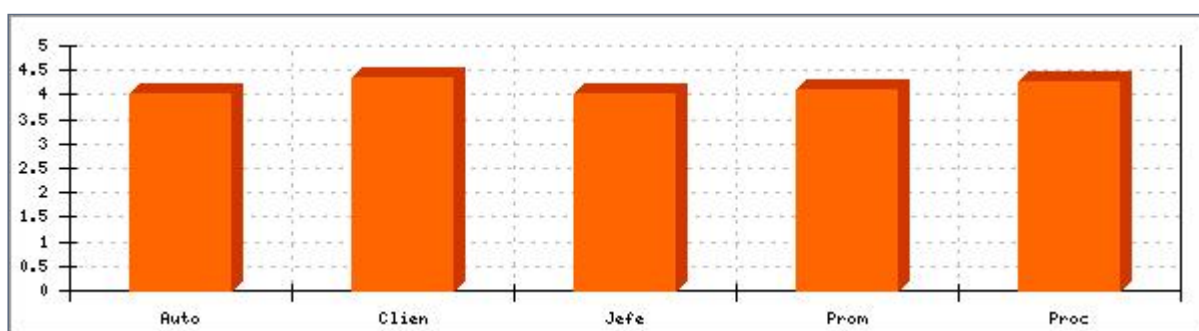
2.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes internos y/o externos con el fin de anticiparse a sus requerimientos. (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.23



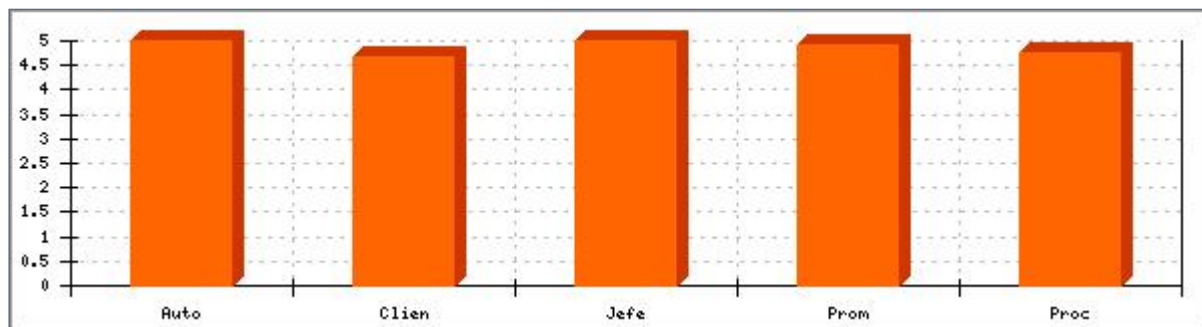
3.- Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones de excelencia para todos los clientes. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.27



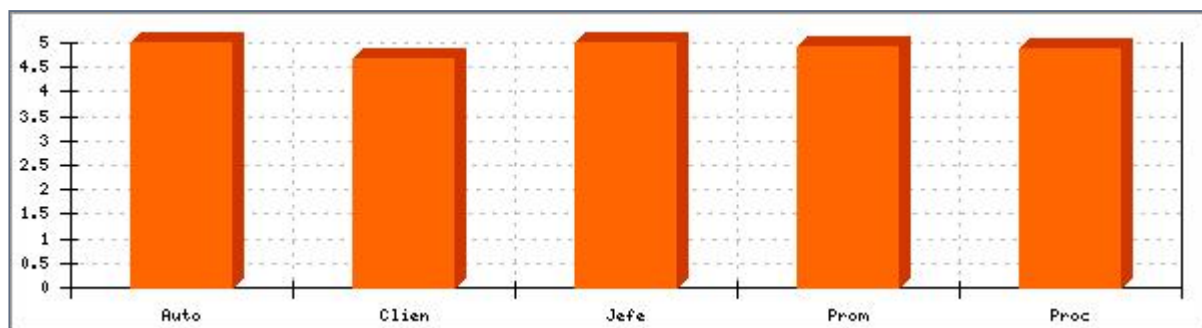
4.- Crea un ambiente adecuado que asegure que todos los miembros de su equipo trabajen orientados a la satisfacción de los clientes. (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.77



5.- Logra establecer una relación de largo plazo con los clientes. (4.92)

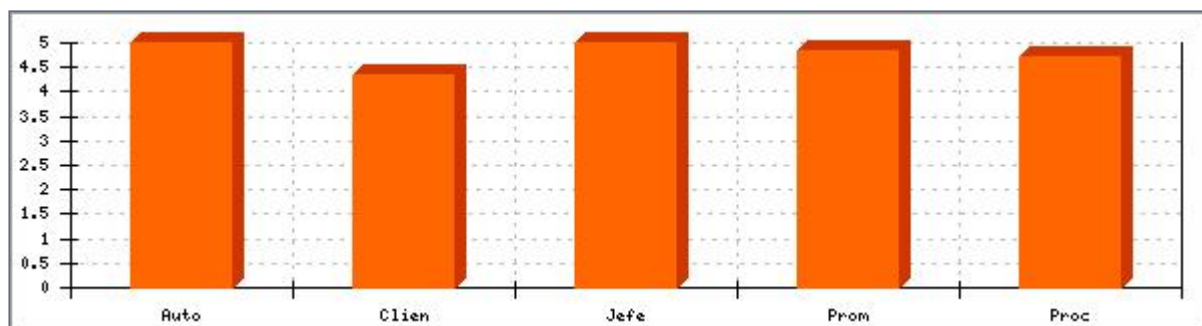
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.89



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

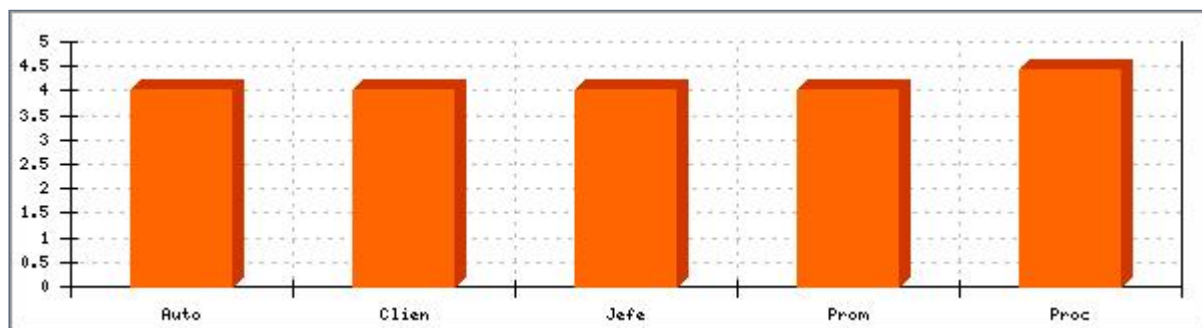
6.- Establece objetivos desafiantes que promueven el alto rendimiento del equipo. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.72



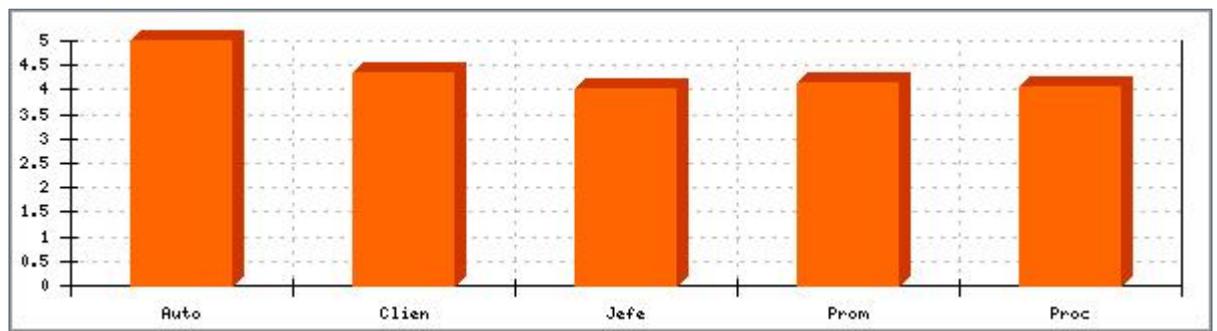
7.- Reconoce el logro de los objetivos obtenidos por sus colaboradores. (4.00)

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



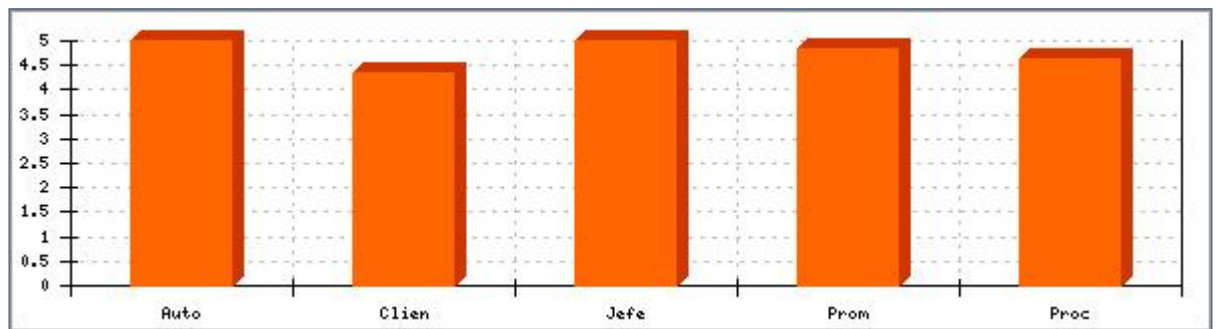
8.- Elabora planes operativos que permitan el logro de los objetivos organizacionales. (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.05



9.- Lidera los proyectos y responsabilidades a su cargo asegurando que todos los involucrados actúen para conseguirlo. (4.83)

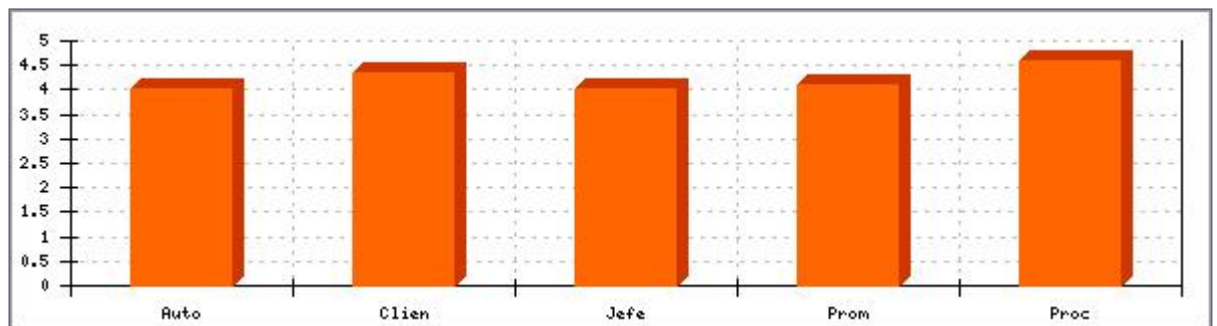
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.64



SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

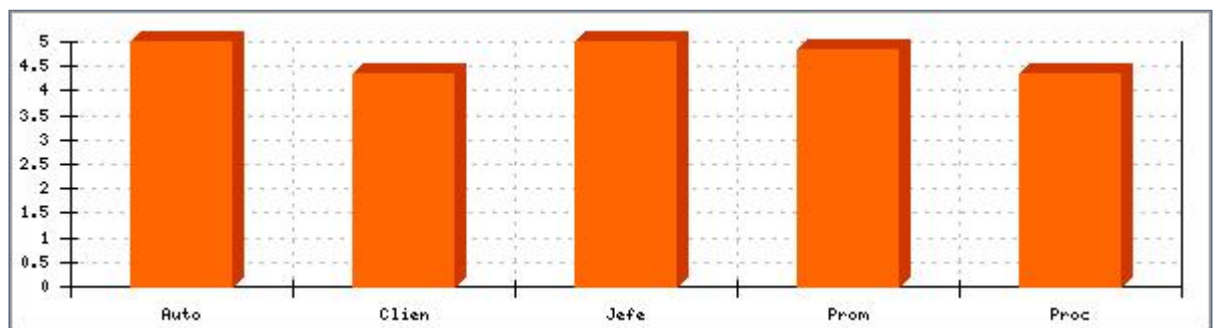
10.- Es capaz de identificar un problema en su área analizando los recursos disponibles, las limitaciones y su impacto en la organización (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.61



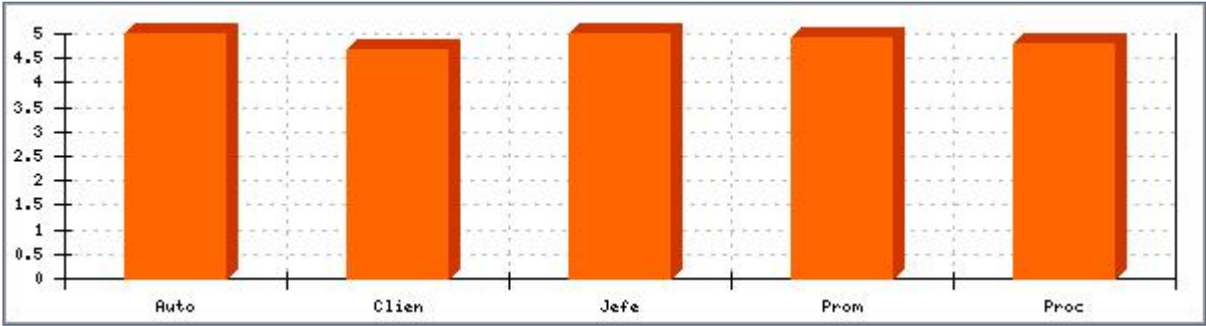
11.- Considera diferentes puntos de vista previo a la toma de decisiones importantes sobre su área y responsabilidades asignadas (4.83)

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



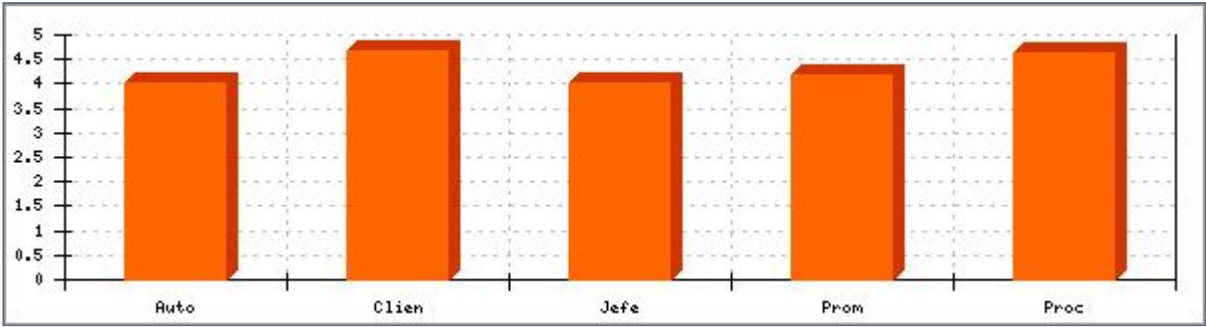
12.- Demuestra capacidad para actuar con sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes. (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.79



13.- Resuelve problemas en su área, gracias a sus habilidades al determinar las acciones a seguir. (4.17)

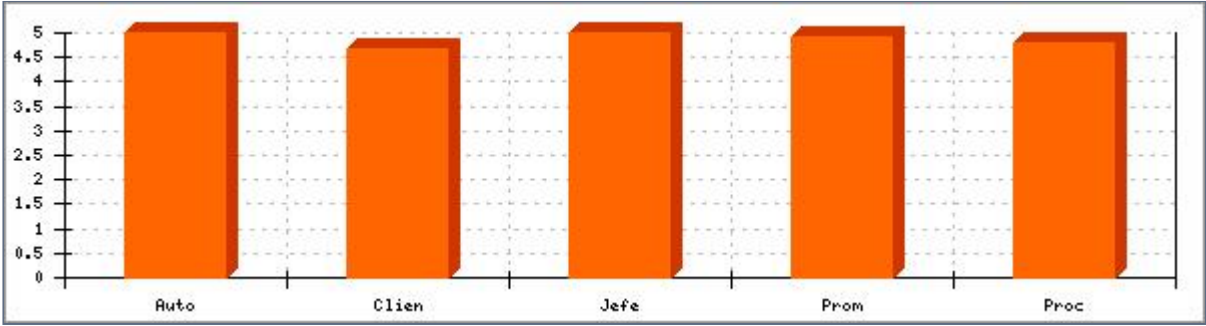
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.62



MEJORA CONTINUA

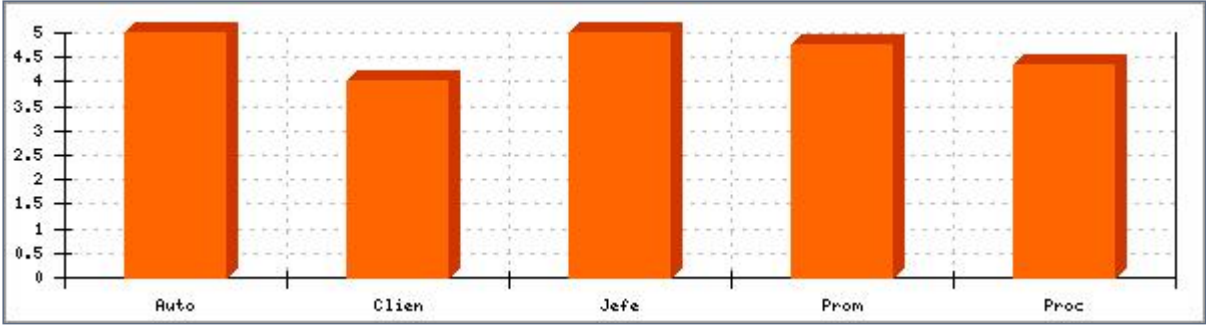
14.- Se enfoca y compromete en mejorar los procesos de su área. (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.80



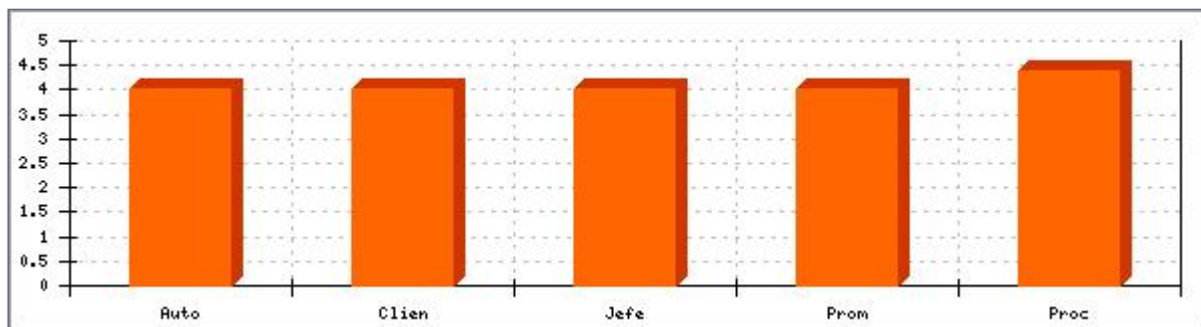
15.- Modifica los métodos de trabajo cuando sea necesario para lograr los objetivos de manera más eficiente. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.35



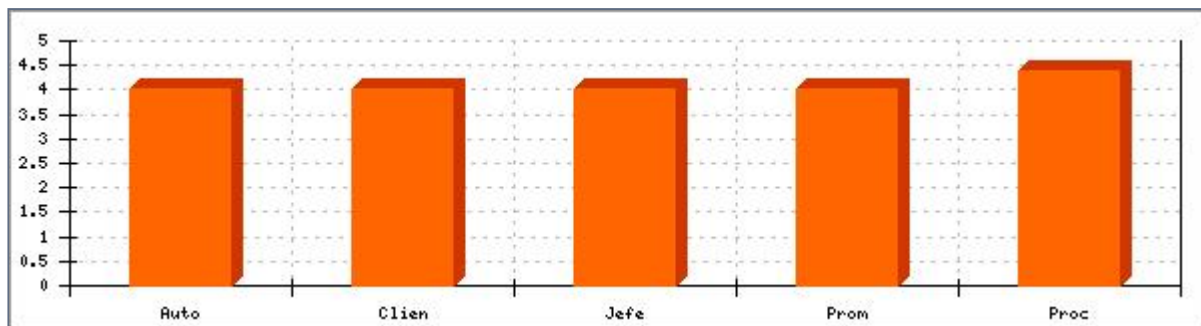
16.- Presenta resultados e informes de trabajo identificando oportunidades de mejora. (4.00)

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



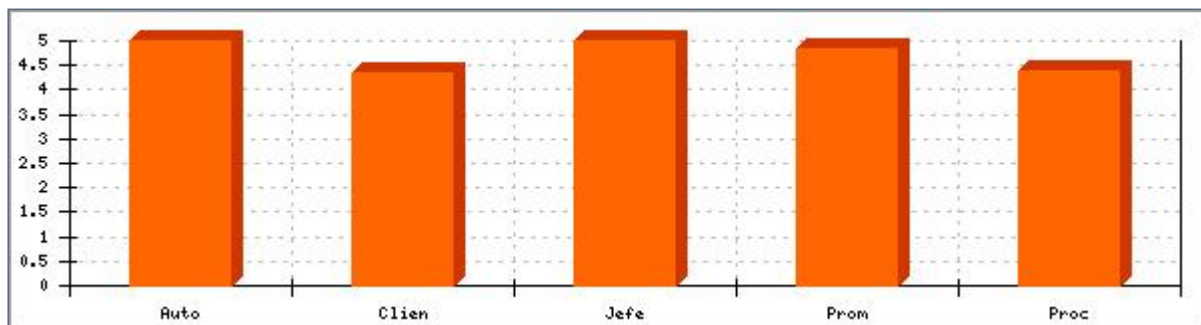
17.- Durante la ejecución de sus funciones, se evidencian mejoras tangibles que beneficien al cumplimiento de los objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.38



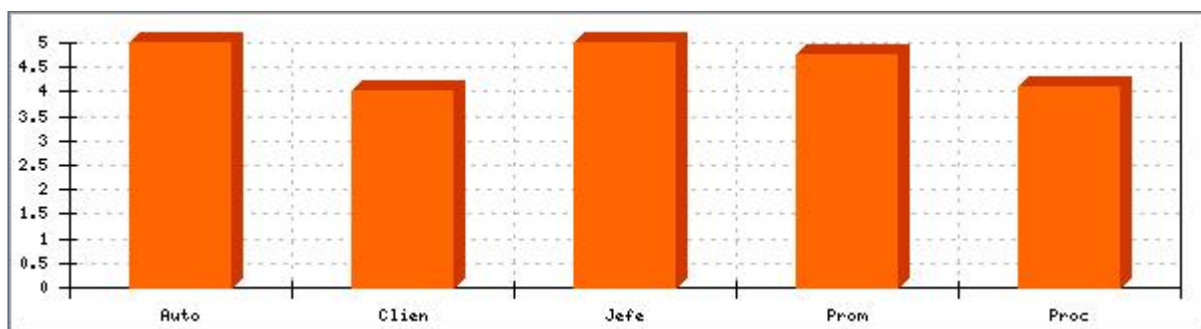
18.- Motiva a su equipo hacia la innovación y mejora continua. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.37



19.- Gestiona proyectos de mejora que impacten en la competitividad de la empresa (4.75)

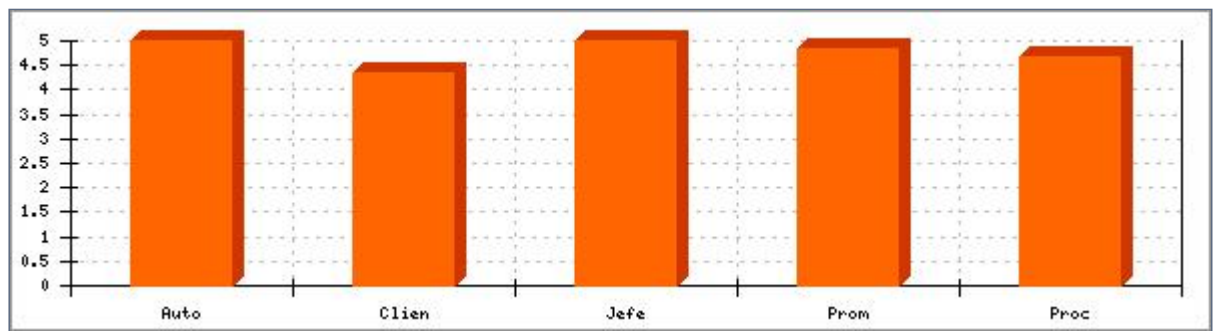
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.11



EFFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO

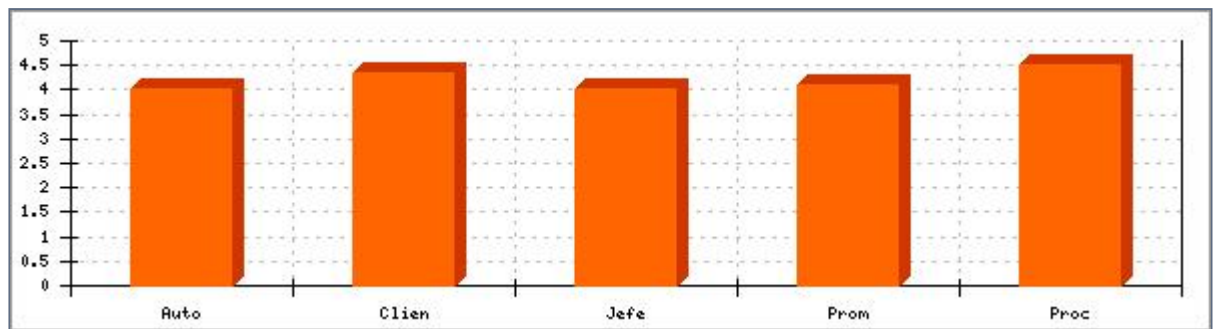
20.- Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan colaborar eficientemente con otras personas y áreas. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.68



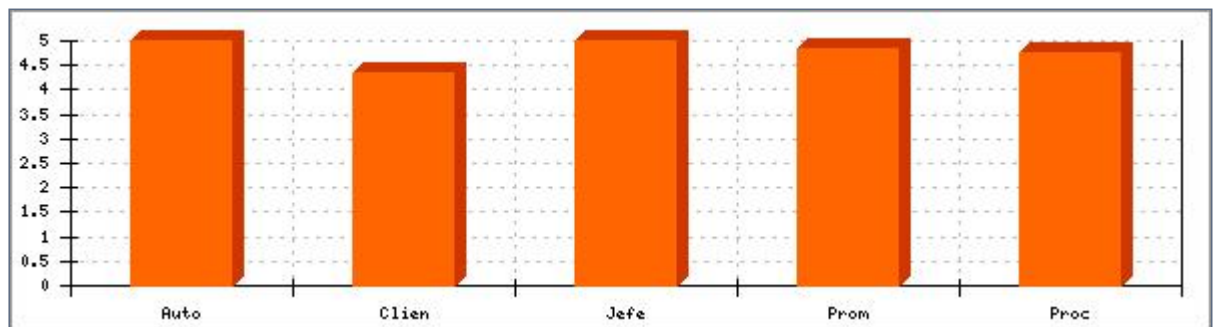
21.- Comunica sus ideas activamente y escucha las ideas de los demás integrantes del equipo. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.52



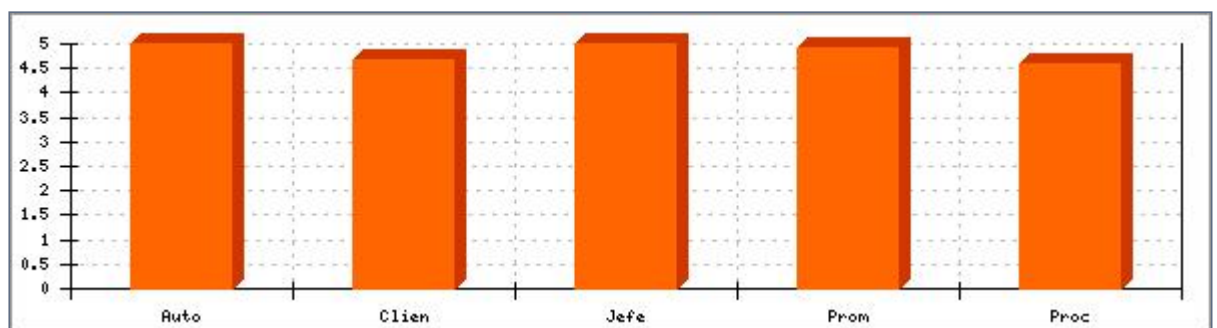
22.- Apoya el trabajo de otras áreas que forman parte de la organización. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.76



23.- Expresa satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al equipo inmediato de trabajo y alienta a su equipo a obrar del mismo modo. (4.92)

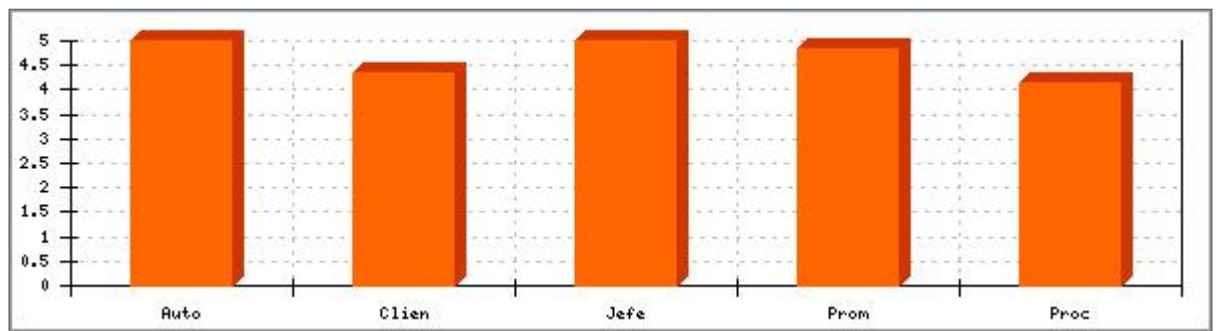
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.57



PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN

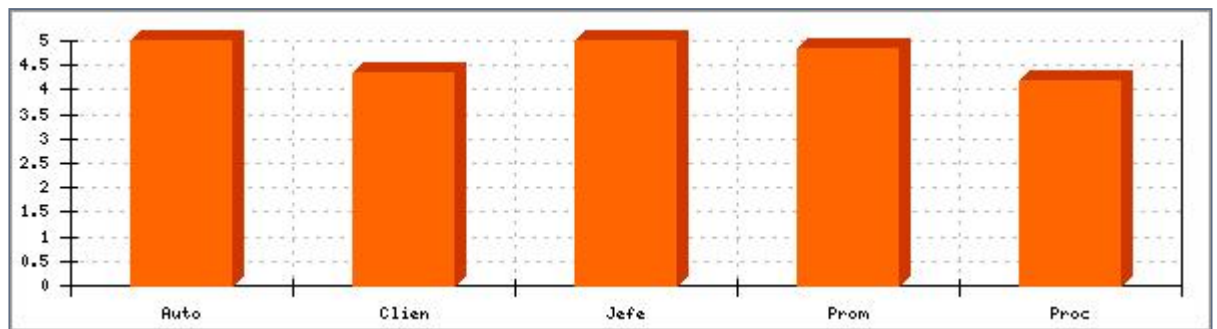
24.- Diseña métodos de trabajo organizacionales que permiten determinar eficazmente metas y prioridades para sus colaboradores. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.13



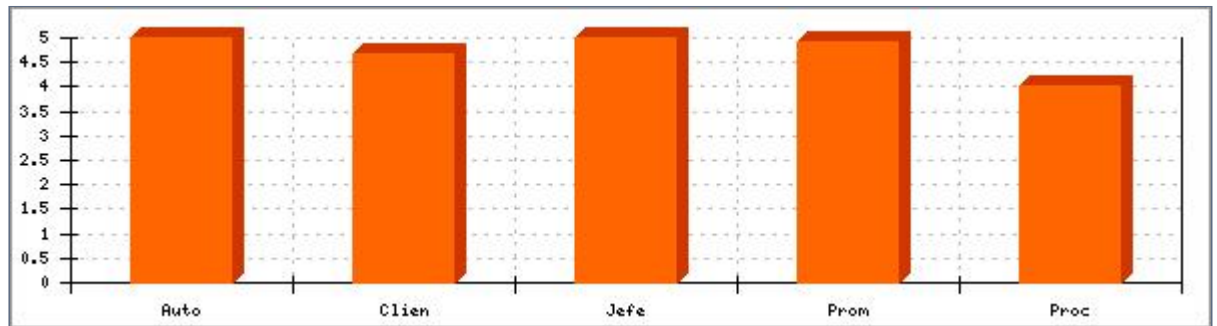
25.- Especifica las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.19



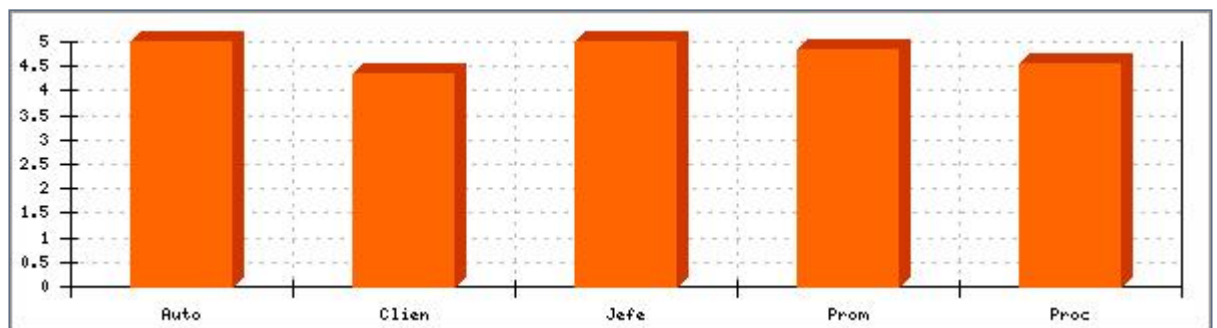
26.- Diseña e implementa mecanismos de seguimiento y verificación en el avance de las actividades a su cargo, apoyado por su equipo de trabajo. (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.03



27.- Mantiene el control de los proyectos o procesos a su cargo y aplica las medidas correctivas cuando es necesario. (4.83)

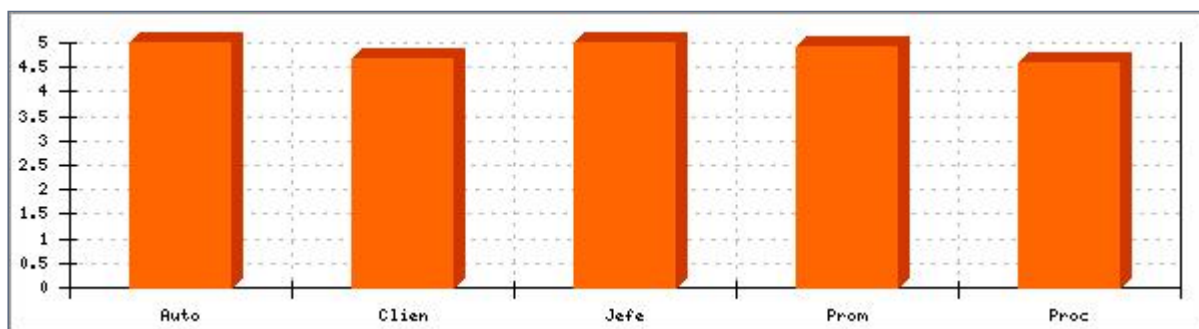
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.53



DECISIONES DE CALIDAD

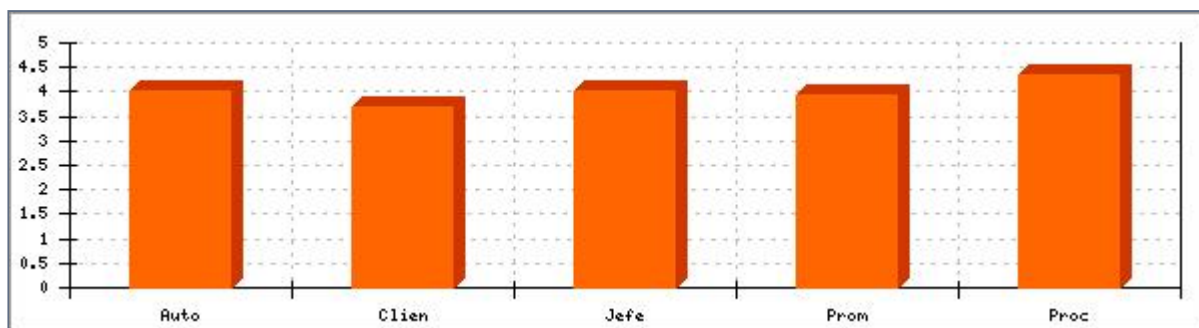
28.- Maneja la toma de decisiones mediante el desarrollo de opciones viables y convenientes considerando su impacto en la área. (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.57



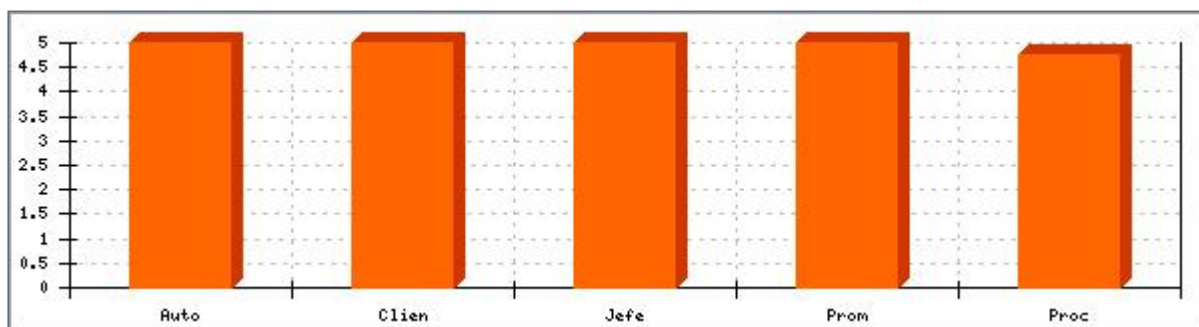
29.- Convince a sus colaboradores de la necesidad de generar opciones múltiples frente a cada situación a resolver. (3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	4.33



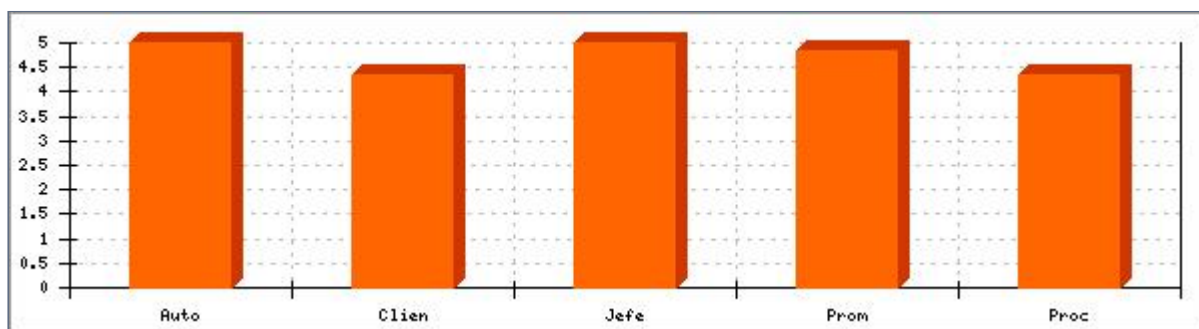
30.- Las decisiones que toma respetan los procedimientos de la compañía. (5.00)

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



31.- Desarrolla planes de contingencia con el fin de anticiparse a posibles obstáculos. (4.83)

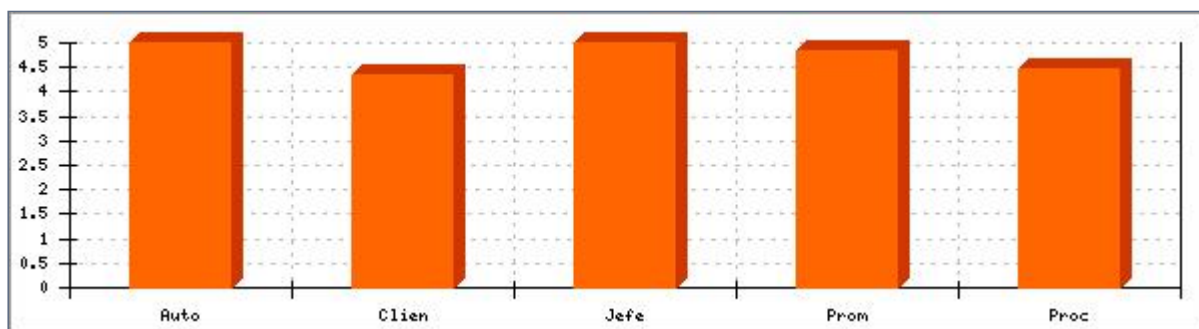
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.33



DESARROLLO DE COLABORADORES

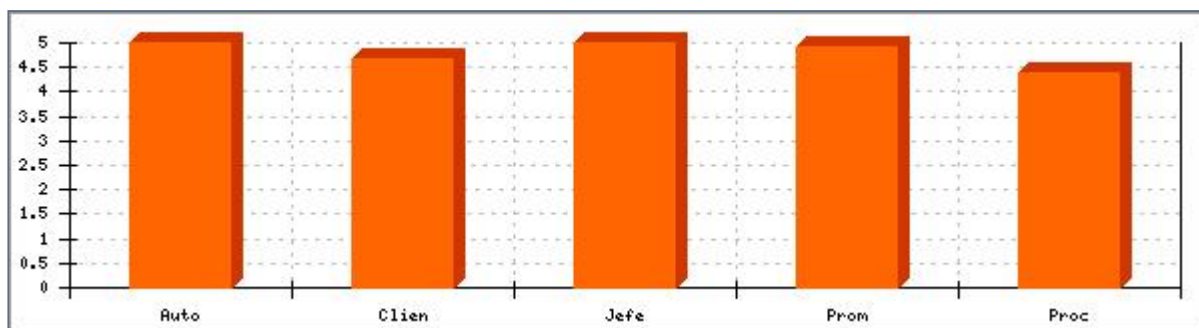
32.- Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su equipo. (4.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.47



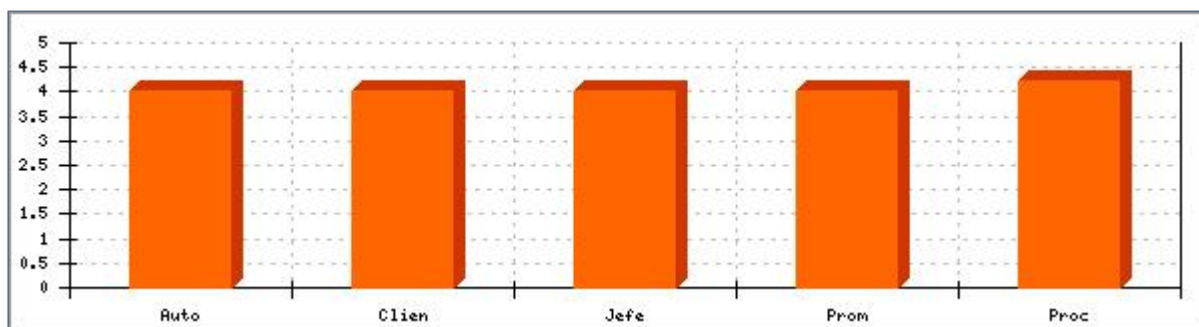
33.- Fija objetivos, los transmite claramente, realiza su seguimiento y da feedback sobre el avance registrado (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.38



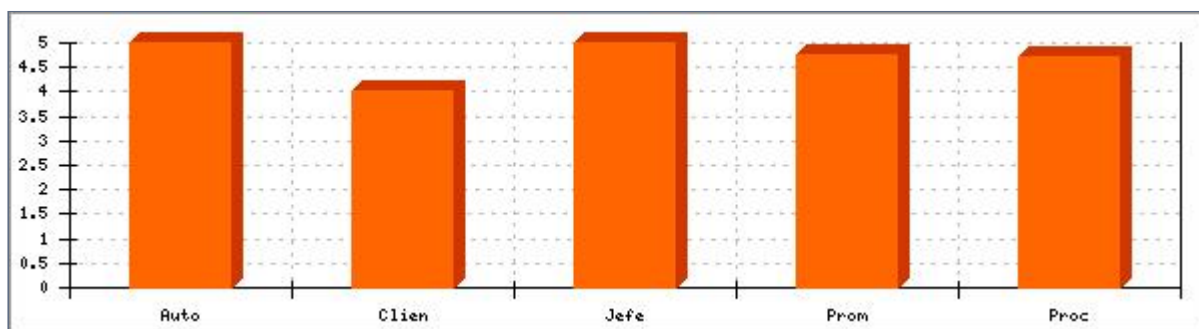
34.- Logra que cada colaborador contribuya, aprenda, crezca y avance en función de sus méritos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.21



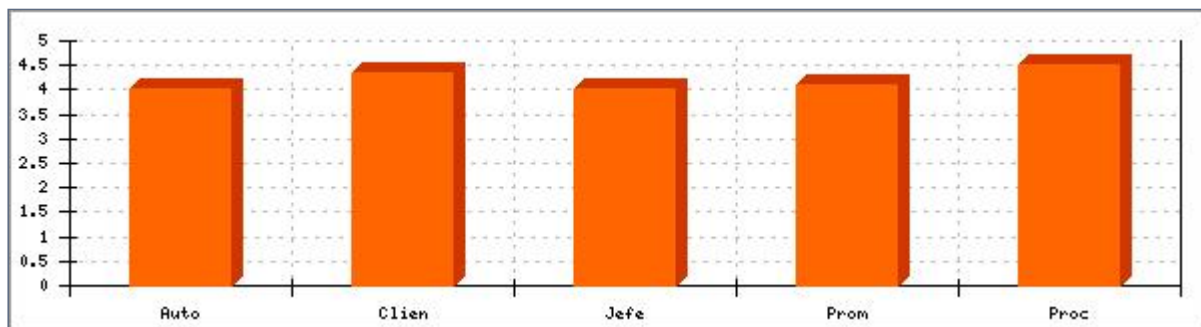
35.- Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.70



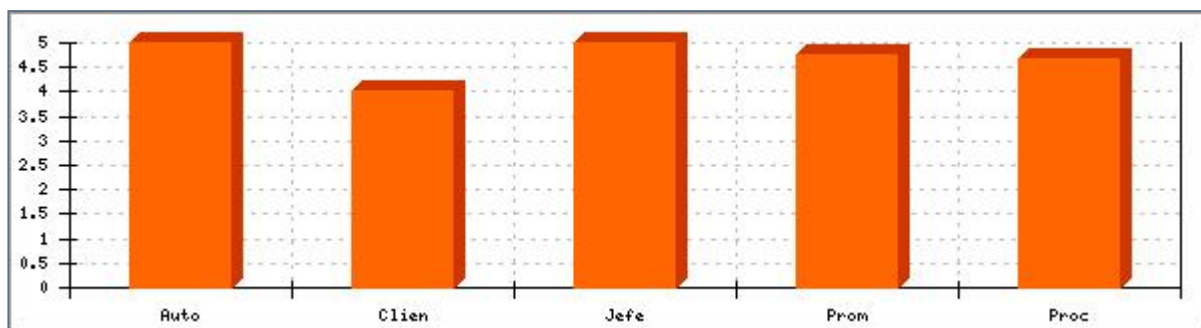
36.- Identifica y maneja adecuadamente situaciones de presión, contingencia y/o conflicto. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.33
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.49



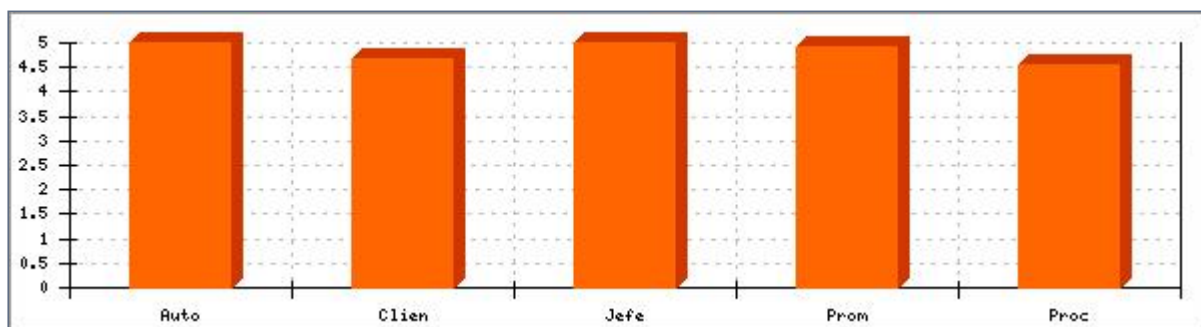
37.- Demuestra actuar con serenidad y criterio a la hora de enfrentar situaciones de presión. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.67



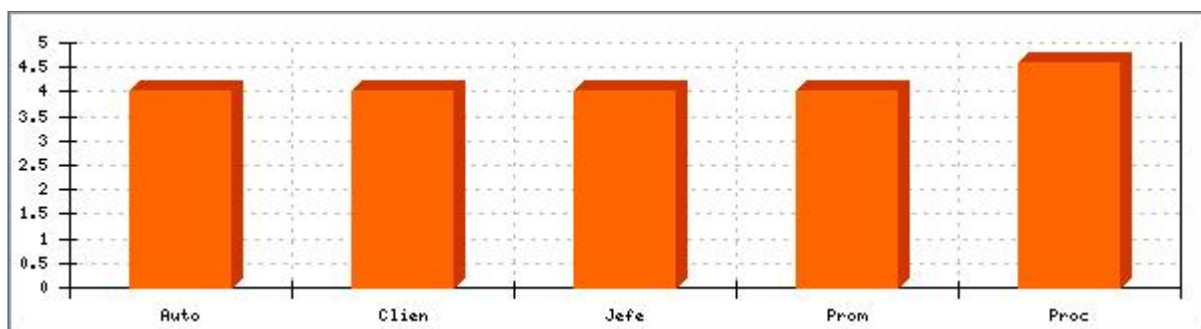
38.- Lidera los proyectos y responsabilidades a su cargo asegurando que todos los involucrados actúen para conseguirlo. (4.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.92
Promedio Proceso	4.53



39.- Crea un ambiente donde las personas se sienten seguras de dar su opinión. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.59



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%
(DECISIONES DE CALIDAD) Las decisiones que toma respetan los procedimientos de la compañía.	100.00%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Fija objetivos, los transmite claramente, realiza su seguimiento y da feedback sobre el avance registrado	97.92%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Lidera los proyectos y responsabilidades a su cargo asegurando que todos los involucrados actúen para conseguirlo.	97.92%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Indaga las necesidades específicas de sus clientes internos y/o externos con el fin de anticiparse a sus requerimientos.	97.92%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Crea un ambiente adecuado que asegure que todos los miembros de su equipo trabajen orientados a la satisfacción de los clientes.	97.92%
(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Logra establecer una relación de largo plazo con los clientes.	97.92%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Demuestra capacidad para actuar con sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes.	97.92%
(MEJORA CONTINUA) Se enfoca y compromete en mejorar los procesos de su área.	97.92%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Expresa satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al equipo inmediato de trabajo y alienta a su equipo a obrar del mismo modo.	97.92%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Diseña e implementa mecanismos de seguimiento y verificación en el avance de las actividades a su cargo, apoyado por su equipo de trabajo.	97.92%
(DECISIONES DE CALIDAD) Maneja la toma de decisiones mediante el desarrollo de opciones viables y convenientes considerando su impacto en la área.	97.92%
(DECISIONES DE CALIDAD) Desarrolla planes de contingencia con el fin de anticiparse a posibles obstáculos.	95.83%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su equipo.	95.83%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Establece objetivos desafiantes que promueven el alto rendimiento del equipo.	95.83%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Lidera los proyectos y responsabilidades a su cargo asegurando que todos los involucrados actúen para conseguirlo.	95.83%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Considera diferentes puntos de vista previo a la toma de decisiones importantes sobre su área y responsabilidades asignadas	95.83%
(MEJORA CONTINUA) Motiva a su equipo hacia la innovación y mejora continua.	95.83%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan colaborar eficientemente con otras personas y áreas.	95.83%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Apoya el trabajo de otras áreas que forman parte de la organización.	95.83%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Diseña métodos de trabajo organizacionales que permiten determinar eficazmente metas y prioridades para sus colaboradores.	95.83%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Especifica las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos.	95.83%
(PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN) Mantiene el control de los proyectos o procesos a su cargo y aplica las medidas correctivas cuando es necesario.	95.83%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	93.75%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Demuestra actuar con serenidad y criterio a la hora de enfrentar situaciones de presión.	93.75%
(MEJORA CONTINUA) Modifica los métodos de trabajo cuando sea necesario para lograr los objetivos de manera más eficiente.	93.75%
(MEJORA CONTINUA) Gestiona proyectos de mejora que impacten en la competitividad de la empresa	93.75%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Resuelve problemas en su área, gracias a sus habilidades al determinar las acciones a seguir.	79.17%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Elabora planes operativos que permitan el logro de los objetivos organizacionales.	78.33%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Identifica y maneja adecuadamente situaciones de presión, contingencia y/o conflicto.	77.08%

(ENFOQUE EN EL CLIENTE.) Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones de excelencia para todos los clientes.	77.08%
(SOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Es capaz de identificar un problema en su área analizando los recursos disponibles, las limitaciones y su impacto en la organización	77.08%
(EFECTIVIDAD DE EQUIPOS DE TRABAJO) Comunica sus ideas activamente y escucha las ideas de los demás integrantes del equipo.	77.08%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Logra que cada colaborador contribuya, aprenda, crezca y avance en función de sus méritos.	75.00%
(DESARROLLO DE COLABORADORES) Crea un ambiente donde las personas se sienten seguras de dar su opinión.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Reconoce el logro de los objetivos obtenidos por sus colaboradores.	75.00%
(MEJORA CONTINUA) Presenta resultados e informes de trabajo identificando oportunidades de mejora.	75.00%
(MEJORA CONTINUA) Durante la ejecución de sus funciones, se evidencian mejoras tangibles que benefician al cumplimiento de los objetivos.	75.00%
(DECISIONES DE CALIDAD) Convince a sus colaboradores de la necesidad de generar opciones múltiples frente a cada situación a resolver.	72.92%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

