

Introducción

JERARQUÍA GERENTE 1 -EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO - OC - V2 EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-03-05 11:15:44** hasta el **2018-03-05 11:29:22**

Datos Personales

JERARQUÍA GERENTE 1 -EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO - OC - V2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

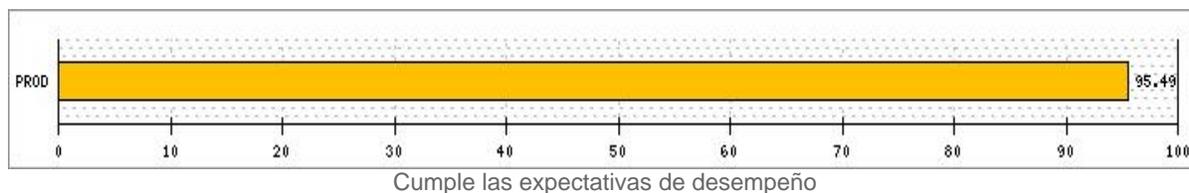
No. Identificación :	000373713
Nombres :	EDINALVO
Apellidos :	DE ALMEIDA RODRIGUES
Dirección :	AV. TEODORO VALCARCEL 983 - SANTA LEONOR
Teléfono :	044221686
Celular :	949953320
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	TRUJILLO
Departamento :	GERENCIA REGIÓN SUR
Cargo :	GERENTE REGIONAL
Nivel Jerárquico :	GERENTE 1
Jefe Inmediato :	JOSE MIGUEL SAENZ LAGUNA CORDOVA
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1974-06-03

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

JERARQUÍA GERENTE 1 -EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO - OC - V2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Excede las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	4.50	4.50
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	4.00	4.00
4	LIDERAZGO Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	3.75	3.75
5	VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	3.75	3.75
6	EMPOWERMENT Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	3.25	3.25
7	NEGOCIACION Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	4.00	4.00
8	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	3.75	3.75
Promedio :					3.88
Promedio en Porcentaje :					96.88%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	AUDITORIAS Cumple las expectativas de desempeño	5%	97.00	95.00	95.00
2	CSI Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	10%	90.00	90.00	90.00
3	DEUDA VENCIDA Cumple las expectativas de desempeño	5%	120.00	100.00	100.00
4	GASTOS OPERACIONALES Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	15%	70.00	85.00	85.00
5	MARGEN BRUTO Cumple las expectativas de desempeño	25%	97.30	100.00	100.00
6	ROTACION DE INVENTARIO (repuestos) Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
7	ROTACION DE INVENTARIO (vehículos) Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
8	VENTA (US\$) Cumple las expectativas de desempeño	30%	93.70	92.00	92.00
Promedio :					94.10

Promedio en Porcentaje :

94.10%

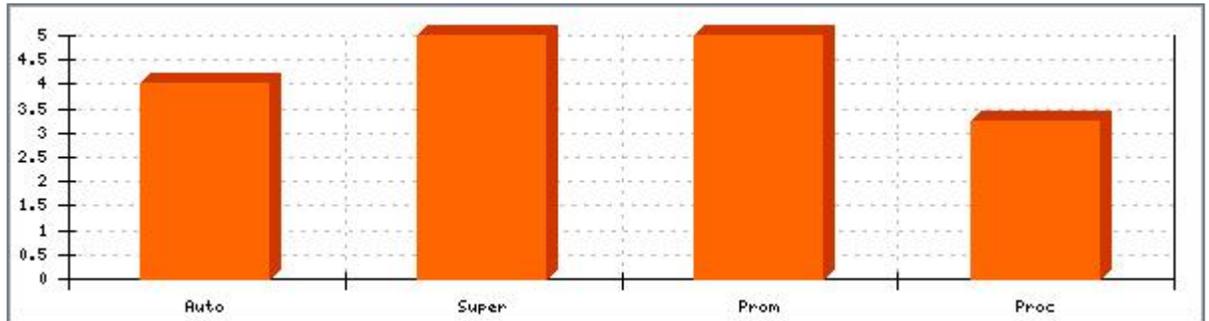
Análisis por Pregunta

JERARQUÍA GERENTE 1 -EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO - OC - V2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

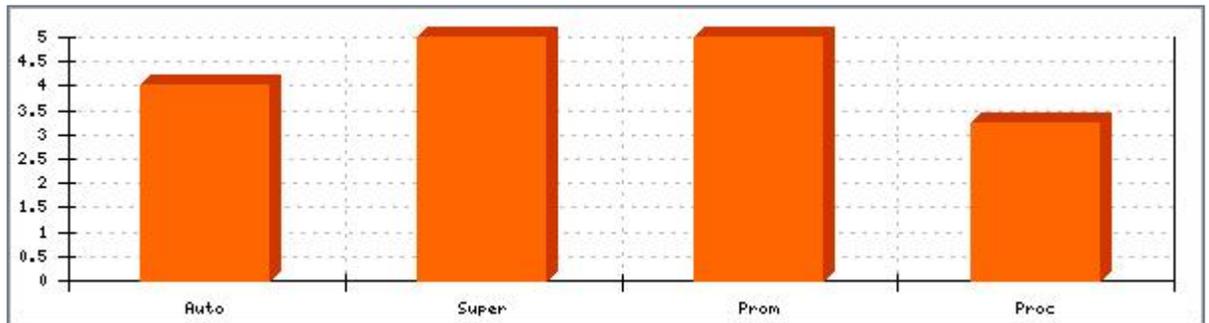
1.- Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan coordinar eficientemente con otras personas y áreas (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.25



2.- Considera el clima organizacional como parte importante dentro de sus objetivos organizacionales. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.25



3.- Promueve reuniones de feedback dentro del equipo para fortalecer los lazos de confianza, generando espacios de apoyo y reconocimiento mutuo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



4.- Reconoce publicamente los logros del equipo reforzando la importancia del aporte eficiente de cada miembro. (4.00)

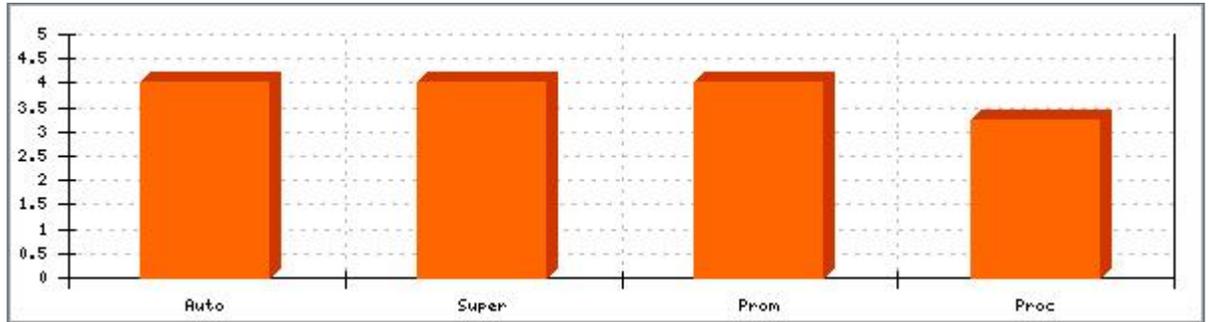
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



FOCO EN EL CLIENTE

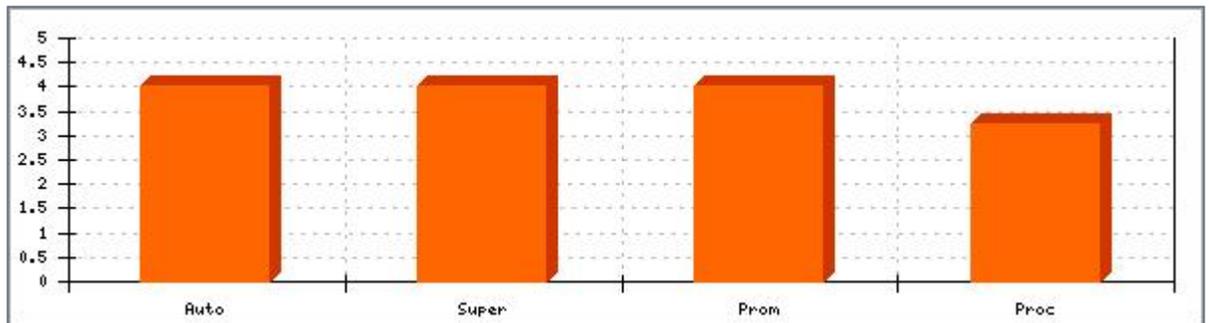
5.- Gestiona quejas, reclamos, atenciones y niveles de satisfacción del cliente mediante indicadores de servicio. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



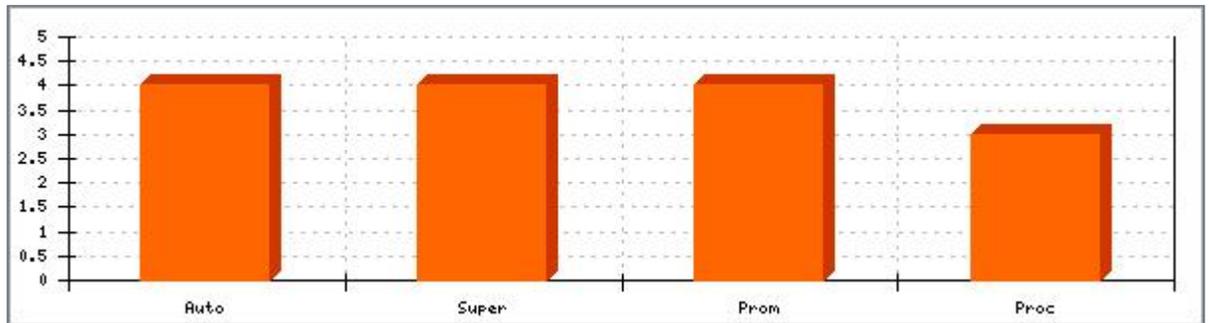
6.- Busca la satisfacción total del cliente y genera vínculos que le permiten identificar nuevas necesidades y ofrecer servicios adicionales. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



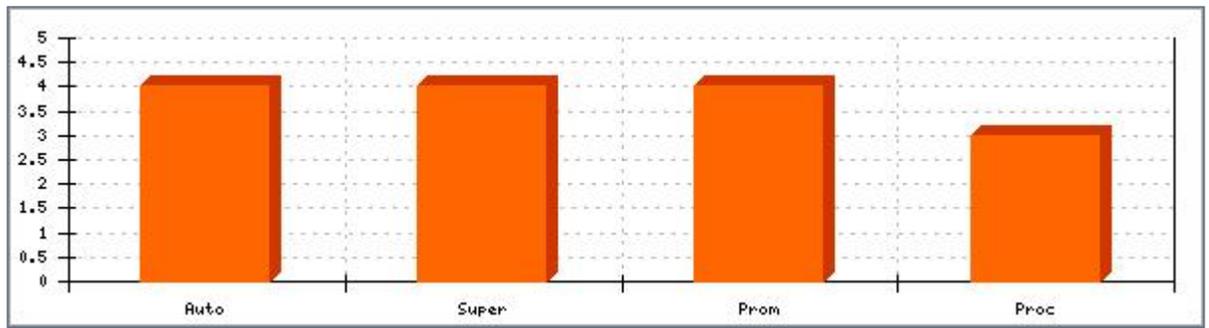
7.- Promueve en su equipo conductas que faciliten las coordinaciones con el cliente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



8.- Genera herramientas para obtener información permanente sobre el cliente a fin de ofrecerle productos y servicios que se adecuen a sus necesidades futuras. (4.00)

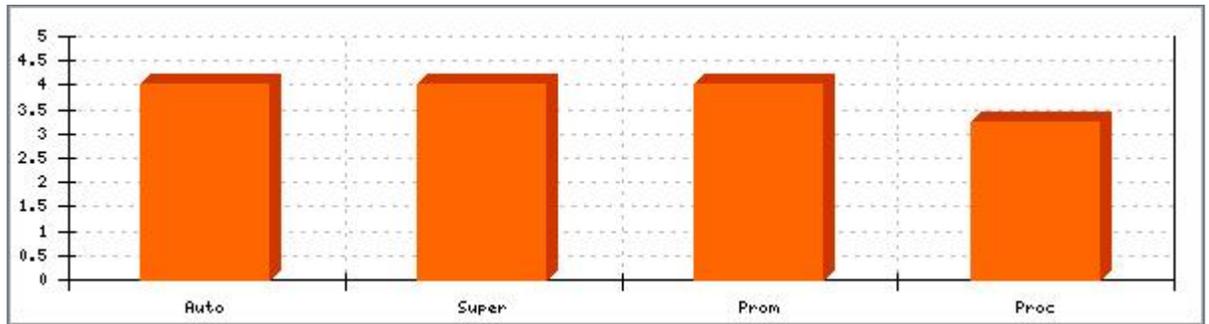
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

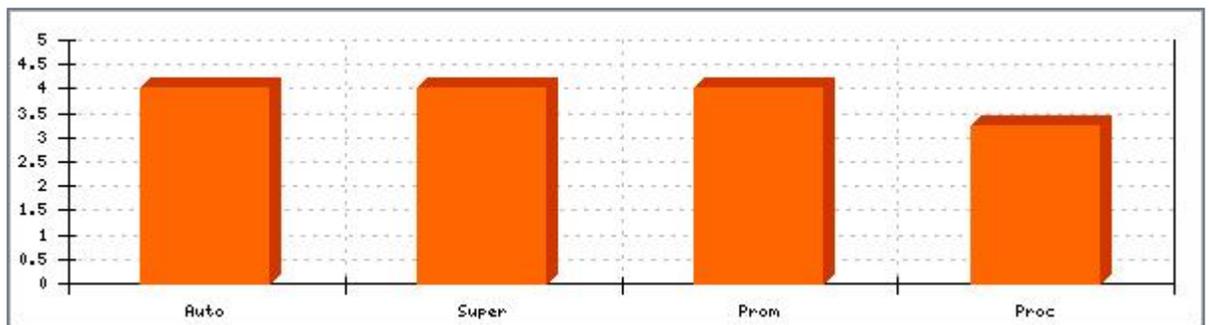
9.- Estimula en su equipo la importancia de lograr los objetivos y lo beneficioso que es esto para la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



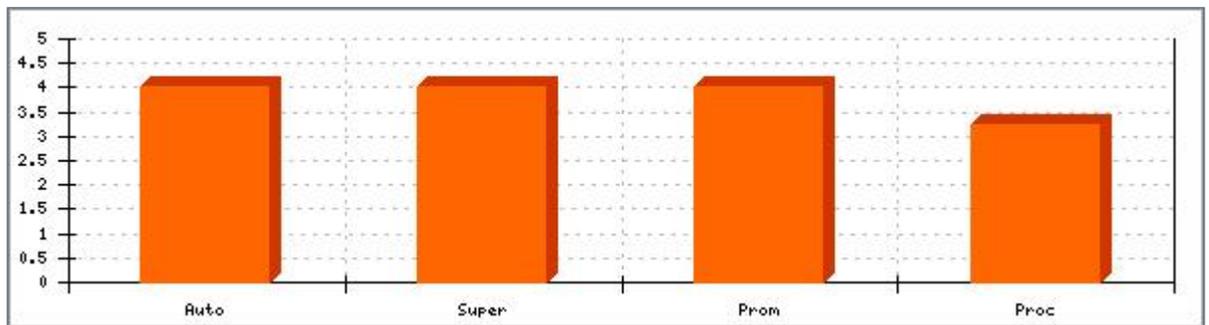
10.- Promueve en su equipo posturas o métodos nuevos que faciliten el logro de objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



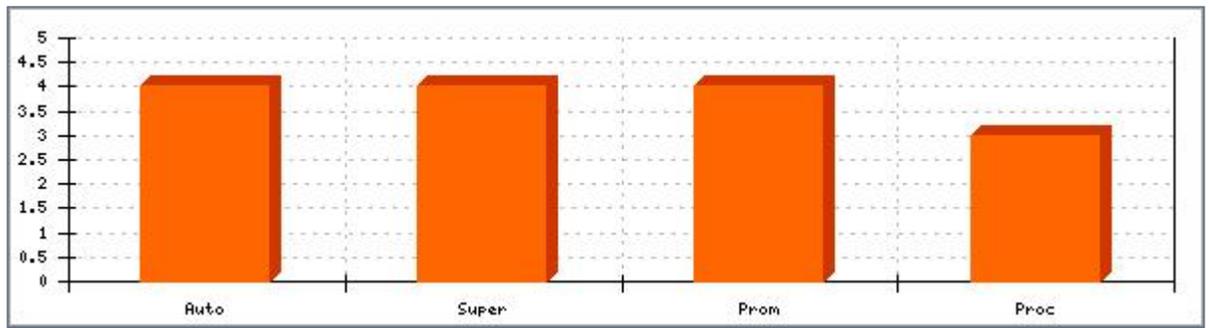
11.- Motiva a los miembros de su equipo para que sobresalgan en sus actividades y se capaciten para obtener resultados cada vez mejores (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



12.- Actúa como un facilitador, apoyando a los miembros del equipo para que logren los resultados propuestos e involucrándose para dar soporte. (4.00)

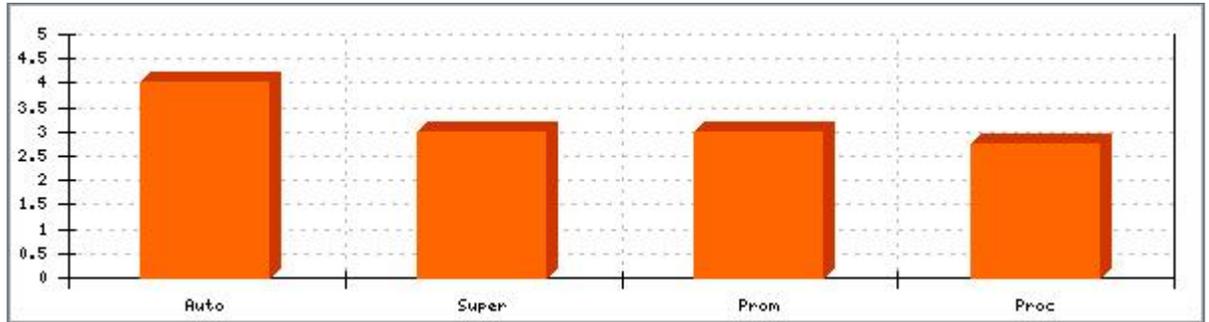
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



LIDERAZGO

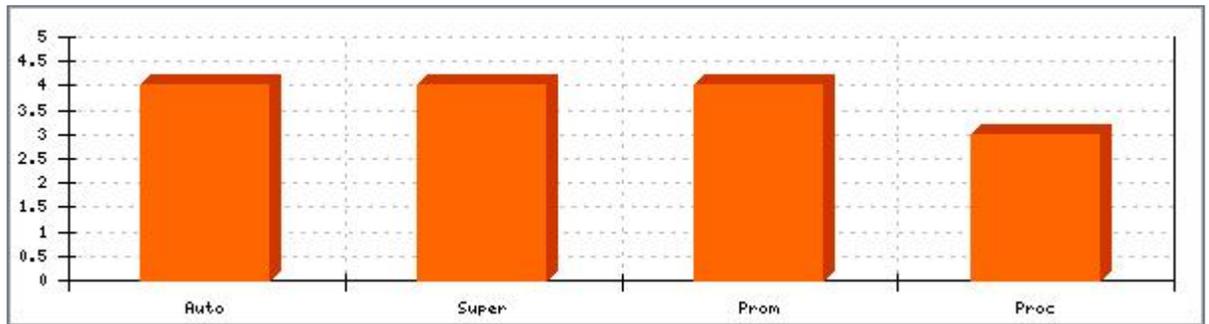
13.- Ofrece orientación personalizada a los miembros del equipo para potenciar sus competencias, aprovechar la experiencia y generar mayores conocimientos que mejoren el perfil de cada integrante. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.75



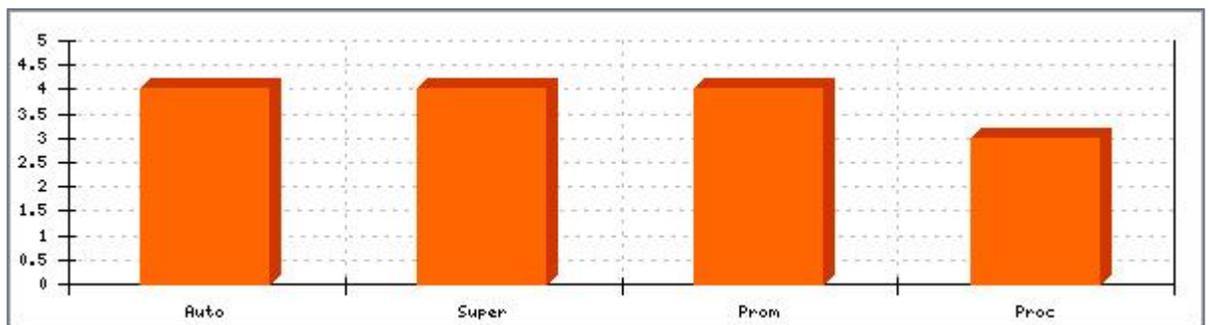
14.- Identifica oportunidades de mejora en el desempeño del equipo enfocando esfuerzos para desarrollar herramientas o buscar recursos que potencien su performance. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



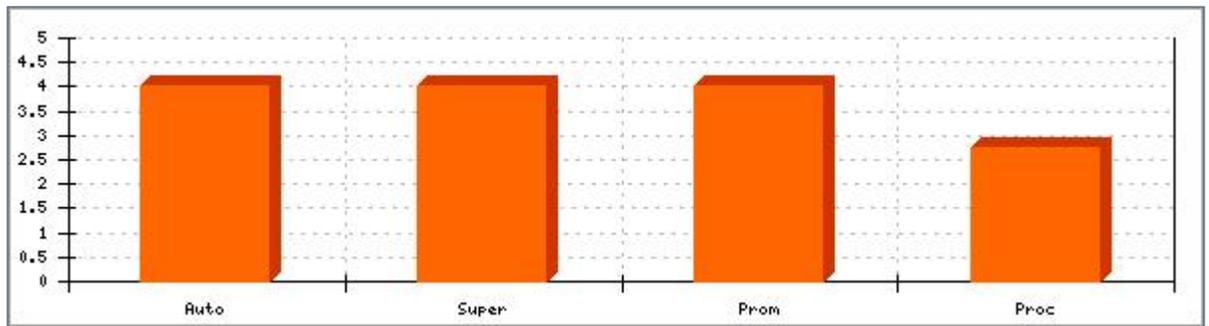
15.- Cuida la reputación del equipo resaltando públicamente los logros y las fortalezas del mismo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



16.- Inspira al equipo través del refuerzo permanente de la Visión de la empresa y su misión. (4.00)

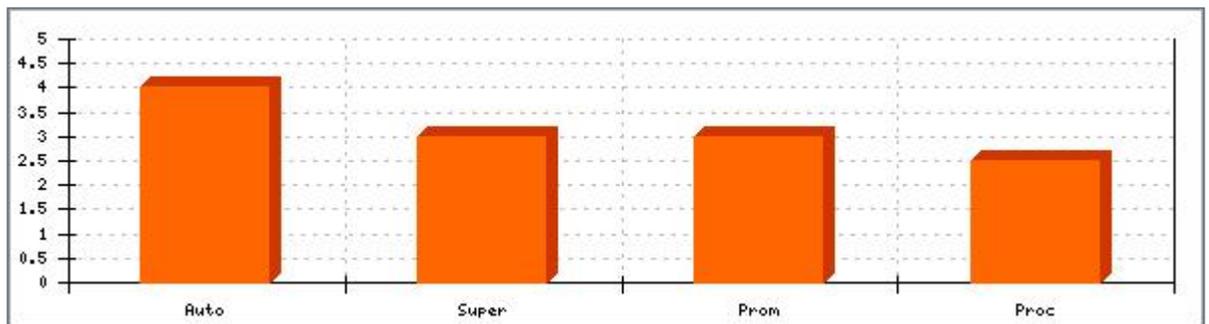
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.75



VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO

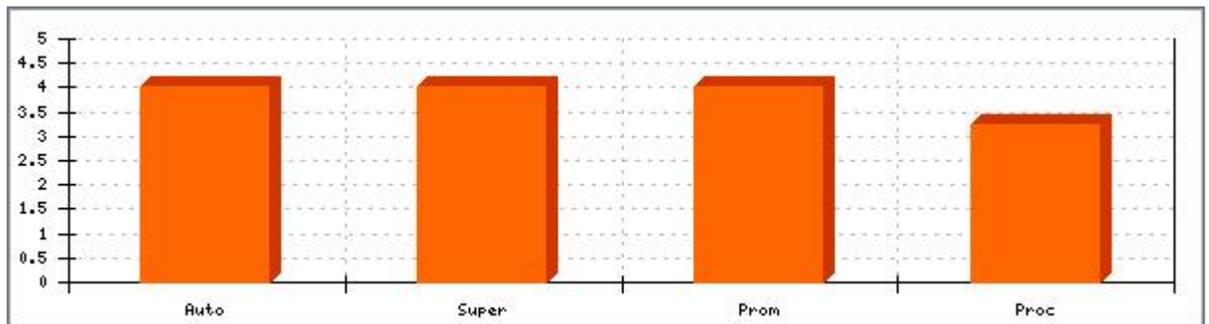
17.- Diseña estrategias y planes de acción que impactan directamente en el core del negocio a fin de cumplir los objetivos estratégicos y contribuir a su sostenibilidad en el tiempo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.50



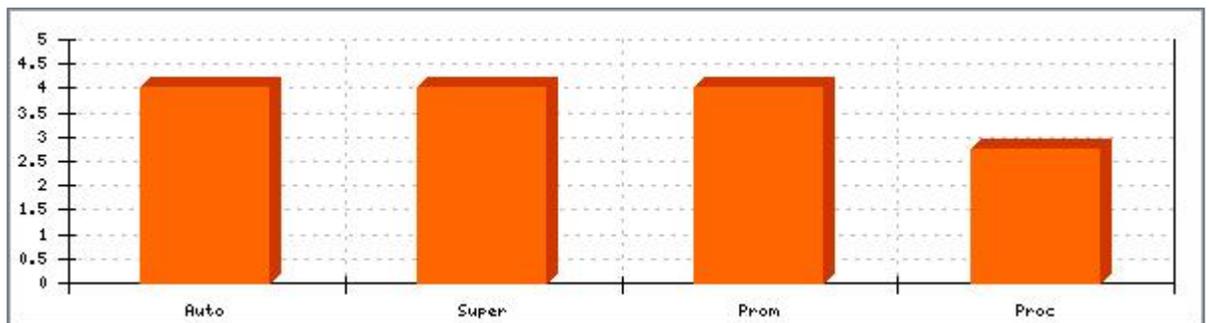
18.- Plantea acciones de mediano plazo que aportan al desarrollo del negocio, considerando la coyuntura interna y externa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



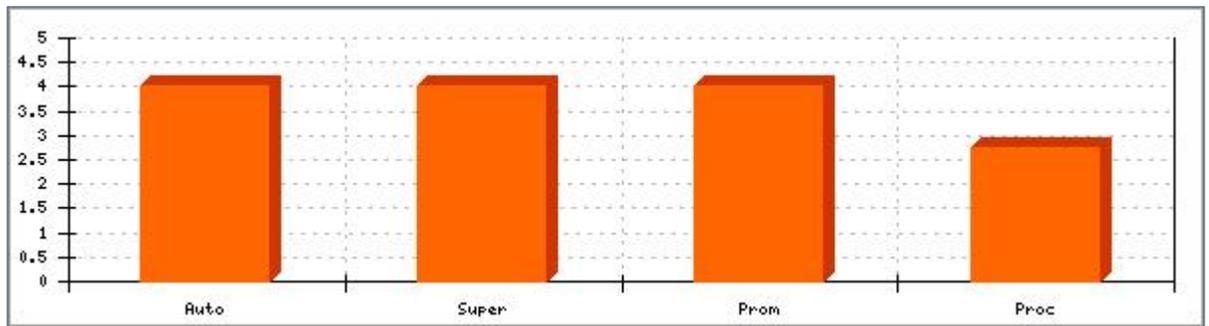
19.- Establece y mantiene alianzas estratégicas para alcanzar los objetivos de la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.75



20.- Propone estrategias para afrontar los problemas que impactan en la imagen y la productividad de la DIVEMOTOR. (4.00)

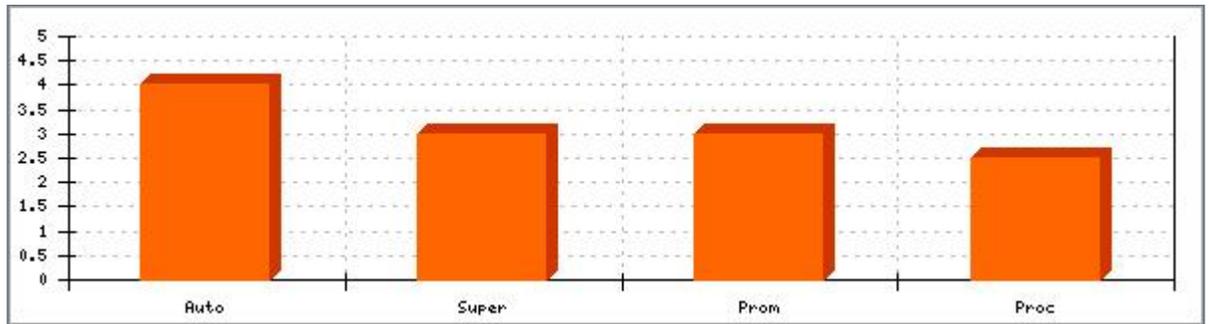
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.75



EMPOWERMENT

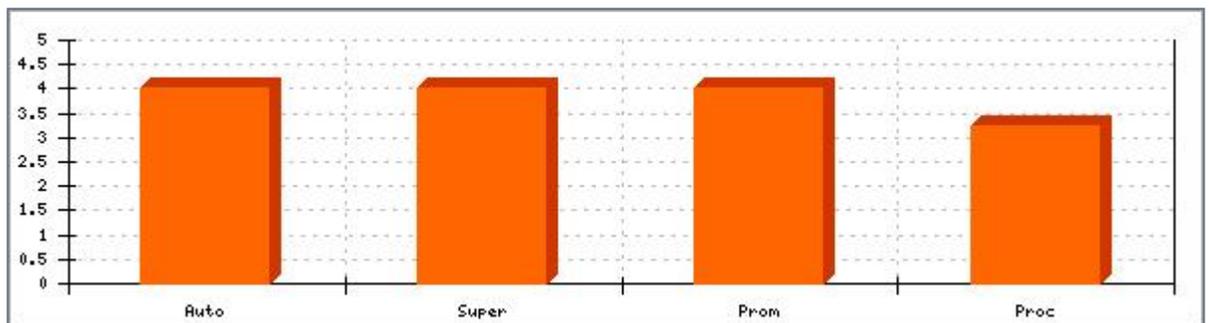
21.- Otorga mayores responsabilidades a las personas de su equipo, que considera preparadas, confiando y motivando en todo momento a la consecución del objetivo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.50



22.- Estimula la participación de las personas, las invita a la superación y el esfuerzo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



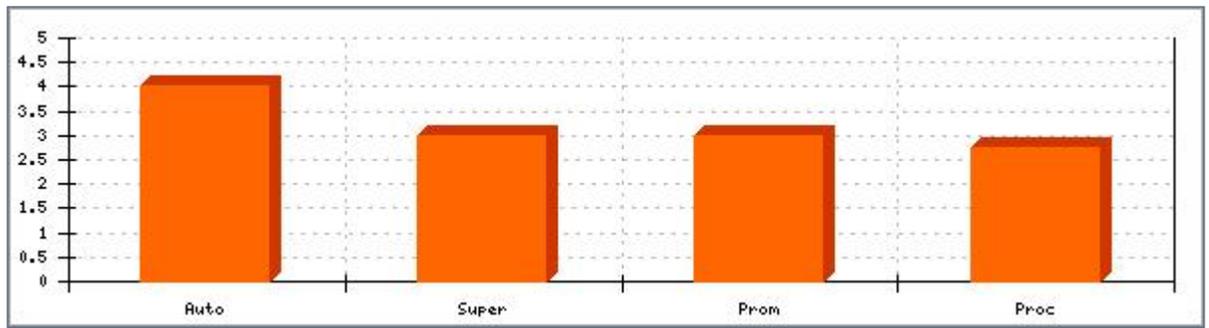
23.- Capacita a las personas para afrontar situaciones desconocidas para ellas y las orienta a considerar la Visión de la Empresa en todo sus planteamientos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.50



24.- Brinda feedback constante y hace seguimiento de los logros individuales. (3.00)

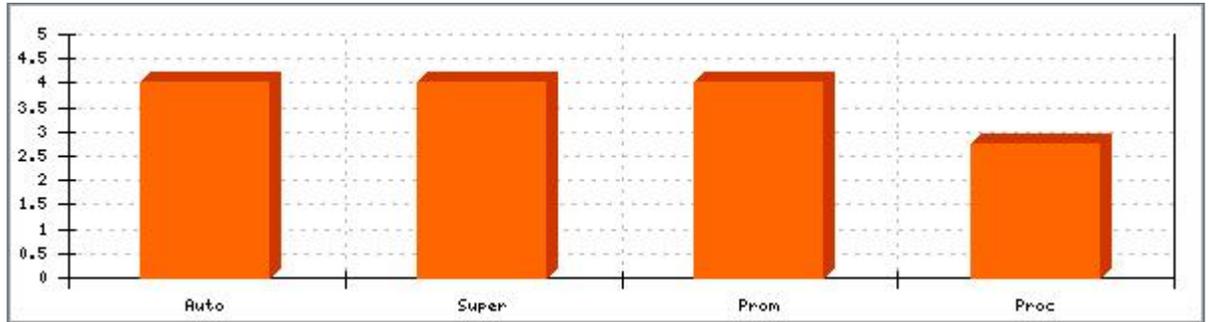
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.75



NEGOCIACION

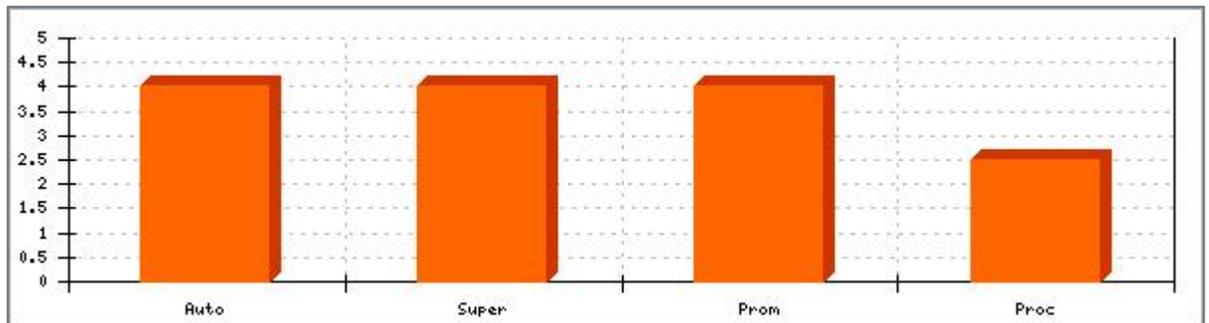
25.- Genera influencia logrando acuerdos que beneficien estratégicamente a la organización pero que también sean positivos para la contraparte. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.75



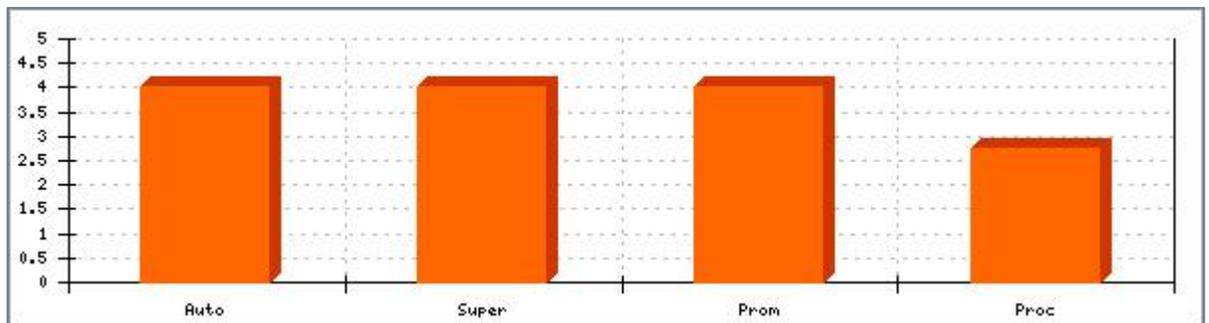
26.- Establece relaciones positivas, durante la negociación, basadas en la confianza y empatía. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.50



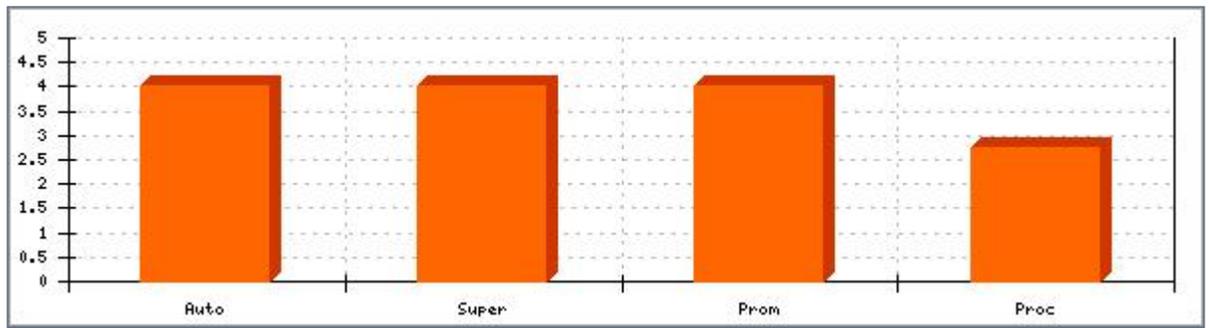
27.- Controla sus emociones durante todo el proceso, mostrando en todo momento, una comunicación asertiva. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.75



28.- Cambia su estrategia y argumentos en función al tipo de negociador con quien se reunirá y en base a la complejidad del caso, considerando el impacto que podría tener en la organización. (4.00)

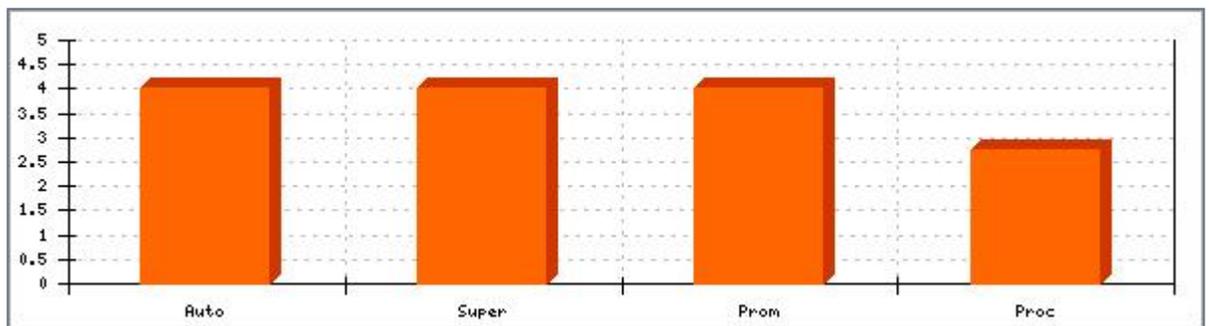
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.75



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

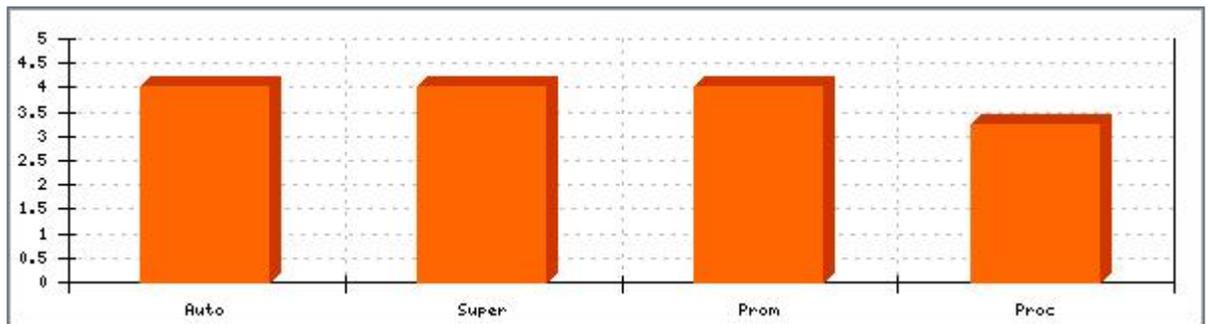
29.- Analiza el mercado e identifica las posibles alianzas que beneficiarían a la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.75



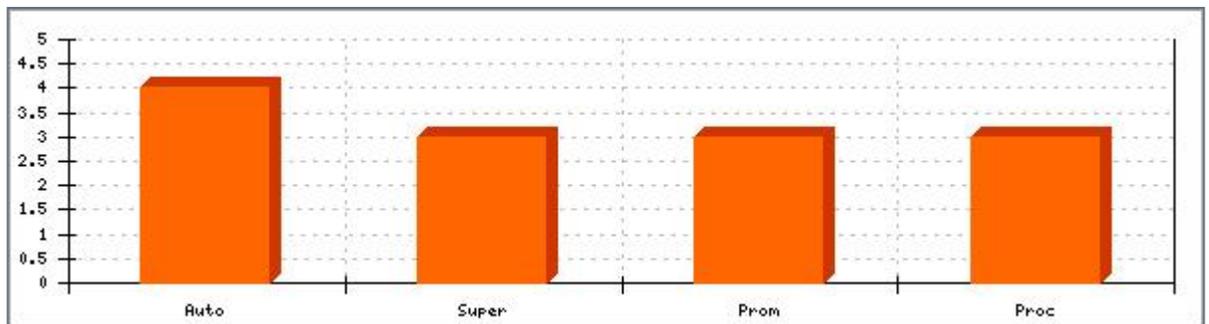
30.- Es proactivo, se anticipa a las necesidades de sus socios, clientes internos y externos, aliados y les ofrece de manera anticipada el apoyo necesario. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



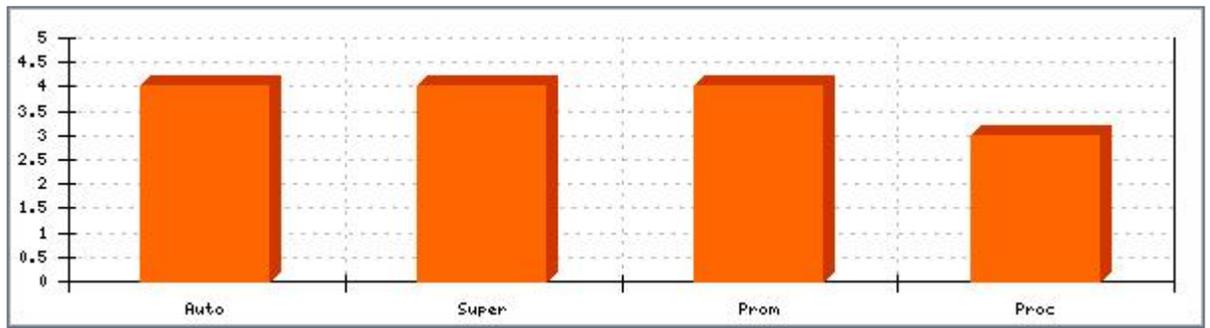
31.- Valida que el servicio brindado sea de total satisfacción para sus socios y clientes internos y externos a fin de tomar acciones correctivas para fortalecer la relación. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



32.- Se reúne de manera frecuente con sus clientes (internos y externos) y/o aliados, para revisar nuevas alternativas de negocio o mejoras en los procesos internos que beneficien a ambas partes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

JERARQUÍA GERENTE 1 -EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO - OC - V2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan coordinar eficientemente con otras personas y áreas	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Considera el clima organizacional como parte importante dentro de sus objetivos organizacionales.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Promueve reuniones de feedback dentro del equipo para fortalecer los lazos de confianza, generando espacios de apoyo y reconocimiento mutuo	75.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Reconoce públicamente los logros del equipo reforzando la importancia del aporte eficiente de cada miembro.	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Gestiona quejas, reclamos, atenciones y niveles de satisfacción del cliente mediante indicadores de servicio.	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Busca la satisfacción total del cliente y genera vínculos que le permiten identificar nuevas necesidades y ofrecer servicios adicionales.	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Promueve en su equipo conductas que faciliten las coordinaciones con el cliente.	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Genera herramientas para obtener información permanente sobre el cliente a fin de ofrecerle productos y servicios que se adecuen a sus necesidades futuras.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Estimula en su equipo la importancia de lograr los objetivos y lo beneficioso que es esto para la empresa.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Promueve en su equipo posturas o métodos nuevos que faciliten el logro de objetivos.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Motiva a los miembros de su equipo para que sobresalgan en sus actividades y se capaciten para obtener resultados cada vez mejores	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Actúa como un facilitador, apoyando a los miembros del equipo para que logren los resultados propuestos e involucrándose para dar soporte.	75.00%
(LIDERAZGO) Identifica oportunidades de mejora en el desempeño del equipo enfocando esfuerzos para desarrollar herramientas o buscar recursos que potencien su performance.	75.00%
(LIDERAZGO) Cuida la reputación del equipo resaltando públicamente los logros y las fortalezas del mismo.	75.00%
(LIDERAZGO) Inspira al equipo través del refuerzo permanente de la Visión de la empresa y su misión.	75.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Plantea acciones de mediano plazo que aportan al desarrollo del negocio, considerando la coyuntura interna y externa.	75.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Establece y mantiene alianzas estratégicas para alcanzar los objetivos de la organización.	75.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Propone estrategias para afrontar los problemas que impactan en la imagen y la productividad de la DIVEMOTOR.	75.00%
(EMPOWERMENT) Estimula la participación de las personas, las invita a la superación y el esfuerzo.	75.00%
(NEGOCIACION) Genera influencia logrando acuerdos que beneficien estratégicamente a la organización pero que también sean positivos para la contraparte.	75.00%
(NEGOCIACION) Establece relaciones positivas, durante la negociación, basadas en la confianza y empatía.	75.00%
(NEGOCIACION) Controla sus emociones durante todo el proceso, mostrando en todo momento, una comunicación asertiva.	75.00%
(NEGOCIACION) Cambia su estrategia y argumentos en función al tipo de negociador con quien se reunirá y en base a la complejidad del caso, considerando el impacto que podría tener en la organización.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Analiza el mercado e identifica las posibles alianzas que beneficiarían a la empresa.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Es proactivo, se anticipa a las necesidades de sus socios, clientes internos y externos, aliados y les ofrece de manera anticipada el apoyo necesario.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Se reúne de manera frecuente con sus clientes (internos y externos) y/o aliados, para revisar nuevas alternativas de negocio o mejoras en los procesos internos que beneficien a ambas partes.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

JERARQUÍA GERENTE 1 -EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO - OC - V2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 AUDITORIAS

Autoevaluación : Se quedo solamente 1 Hallazgo de riesgo Medio retrasado.

Supervisor : Meta 0 Real 0

2 CSI

Autoevaluación : Se obtuvo un promedio de 90%

Supervisor : Meta 85%

3 DEUDA VENCIDA

Autoevaluación : Se logro un resultado de 5.75% que es menor de 7% de deuda vencida.

Supervisor : Meta

4 GASTOS OPERACIONALES

Autoevaluación : Se logró un Gasto Operacional de US\$ M - 5.884 lo que representa un incremento de 30% en los gastos y de esta forma se obtuvo un 70% de la meta.

Supervisor : Meta 4,864 Real 5,567

5 MARGEN BRUTO

Autoevaluación : Se logró un margen Bruto de 37%, lo que representa un 97,3% de la meta.

Supervisor : Meta 37.1% Real 39.4%

6 ROTACION DE INVENTARIO (repuestos)

Autoevaluación :

Supervisor : Meta >3

7 ROTACION DE INVENTARIO (vehículos)

Autoevaluación :

Supervisor : Autoevaluación : Supervisor : Meta

8 VENTA (US\$)

Autoevaluación : La meta de la Zona Sur fue de US\$ M= 22.230 y como resultado obtuvimos una venta de US\$ M = 20.844, lo que representa un 93.7% de la meta. La meta de 24.415 entendemos que es de la Zona Norte y no Sur.

Supervisor : Meta 23,310 Real 21,400 Ingresos Dealer, Se excluye Usados, Incluye USD0.2MM no considerados en el plan, sin eso USD 21.4MM

Feedback

JERARQUÍA GERENTE 1 -EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO - OC - V2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: 2018-03-14

Comentarios del Evaluado:

Conforme con la evaluación.

Fecha: 2018-03-05

Comentarios del Jefe:

Edinalvo es una persona con mucha empatía y tiene facilidades para establecer relaciones en general. Ha demostrado tener coraje y enfrentar nuevos desafíos y oportunidades de mayor desarrollo (Gte Región Sur). Edinalvo debe en ocasiones controlar su temperamento. Esto lo ayudará a reforzar sus relaciones con aquellos de su equipo que no necesariamente piensan igual o no ejecutan según lo esperado. Valoro y agradezco a contribución y trabajo que Edinalvo desarrollo y ejecutó durante el 2017. Espero que tenga mucho éxito en su nuevo desafío 2018 como Gte. región Sur.

EVALUADO

EVALUADOR

